



Universidad Autónoma de Querétaro

Facultad de Psicología y Educación

Maestría en Estudios Multidisciplinarios Sobre el Trabajo

Emprendimiento juvenil: características y desafíos en Querétaro, México

Tesis

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de Maestro en Estudios
Multidisciplinarios Sobre el Trabajo

Presenta:

Harry Leo Franz Gómez

Dirigido por:

Dr. Juan Manuel Godínez Flores

Codirigido por:

Dr. Gaspar Real

Querétaro, Qro.

México

La presente obra está bajo la licencia:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>



CC BY-NC-ND 4.0 DEED

Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional

Usted es libre de:

Compartir — copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato

La licenciante no puede revocar estas libertades en tanto usted siga los términos de la licencia

Bajo los siguientes términos:



Atribución — Usted debe dar [crédito de manera adecuada](#), brindar un enlace a la licencia, e [indicar si se han realizado cambios](#). Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.



NoComercial — Usted no puede hacer uso del material con [propósitos comerciales](#).



SinDerivadas — Si [remezcla, transforma o crea a partir](#) del material, no podrá distribuir el material modificado.

No hay restricciones adicionales — No puede aplicar términos legales ni [medidas tecnológicas](#) que restrinjan legalmente a otras a hacer cualquier uso permitido por la licencia.

Avisos:

No tiene que cumplir con la licencia para elementos del material en el dominio público o cuando su uso esté permitido por una [excepción o limitación](#) aplicable.

No se dan garantías. La licencia podría no darle todos los permisos que necesita para el uso que tenga previsto. Por ejemplo, otros derechos como [publicidad, privacidad, o derechos morales](#) pueden limitar la forma en que utilice el material.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi sincero agradecimiento al Dr. Juan Manuel por su orientación y apoyo continuo a lo largo de este proyecto. Su dirección desde el inicio hasta la finalización ha sido fundamental para su éxito. También agradezco al Dr. Gaspar por su constante respaldo como co-director de esta investigación.

Agradezco a la Universidad Autónoma de Querétaro y a la Maestría en Estudios Multidisciplinarios sobre el Trabajo por brindarme la oportunidad de realizar este trabajo y por el apoyo recibido durante el proceso. Igualmente, agradezco a los profesores y a mis compañeros de clase por su colaboración y contribuciones.

Finalmente, quiero agradecer a mi familia, amigos y pareja por su constante apoyo y confianza en mí. Su respaldo ha sido fundamental para superar los desafíos de este proyecto y para mi desarrollo personal y profesional.

Resumen

El concepto de emprendedor joven toma relevancia social por considerarlo un impulsor de la economía con características particulares y con capacidad de impacto en el mercado de trabajo. Se considera la educación como aspecto fundamental en la actividad emprendedora tomando como variables los factores del mercado de trabajo, aspectos psicológicos-individuales y contextuales para explicar la acción y trabajo del emprendedor joven como actor que dinamiza la economía y transforma la realidad social. Se utilizó una Metodología Cualitativa Comparada (QCA) con el propósito de complejizar el papel del emprendedor joven en el estado de Querétaro y su importancia económica y social utilizando factores relevantes para su estudio, como su nivel educativo, la exposición a entornos de emprendimiento y la fuente de financiamiento. Estos factores permitieron analizar desde el concepto de causalidad compleja las dinámicas del emprendimiento y evaluar la importancia, sobre todo, del papel de la educación superior en la predicción del éxito del emprendedor. Refiriéndose a las ventajas con las que cuenta un egresado universitario no solo en aspectos técnicos, sino en la formación de redes y habilidades que fomentan la actitud emprendedora. También se consideró que estos espacios fomentan un entorno de exposición al emprendimiento, lo que motiva a los jóvenes a empezar un nuevo negocio. Así mismo, se analizó el ecosistema de emprendimiento entrevistando a expertos en temas de emprendimiento, se exploraron políticas públicas para fomentar el emprendimiento, el papel de la educación superior y las características de la infraestructura social que soporta la dinámica de los nuevos negocios con las características económicas y sociales actuales.

Palabras clave: emprendimiento, juventud, educación, QCA

Abstract.

The concept of young entrepreneurs gains social relevance due to their recognition as drivers of the economy with distinctive characteristics and the potential to impact the labor market. Education is considered a fundamental aspect in entrepreneurial activity, considering market factors, individual and contextual psychological aspects to explain the

actions and work of young entrepreneurs as agents who invigorate the economy and transform the social reality. A Comparative Qualitative Methodology (QCA) was employed to intricate the role of young entrepreneurs in the state of Querétaro, and their economic and social significance using relevant factors for their study, such as their educational level, exposure to entrepreneurial environments, and sources of financing. These factors allow for the analysis of the dynamics of entrepreneurship through a complex causality concept and evaluating the importance, particularly, of higher education in predicting entrepreneurial success. This refers to the advantages had by university graduates, not only in technical aspects but also in the formation of networks and skills that foster an entrepreneurial mindset. It was also considered that these environments promote exposure to entrepreneurship, motivating young individuals to initiate new businesses. Furthermore, an analysis of the entrepreneurship ecosystem was conducted through interviews with experts in entrepreneurship, exploring public policies for entrepreneurship promotion, the role of higher education, and the characteristics of the social infrastructure supporting the dynamics of new businesses in the current economic and social context.

Keywords: Entrepreneurship, education, QCA, young

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	5
ÍNDICE DE TABLAS.....	7
ÍNDICE DE FIGURAS.....	9
ABREVIATURAS Y SIGLAS	9
INTRODUCCIÓN	10
1. SITUACIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO LABORAL EN MÉXICO Y QUERÉTARO	14
1.1. SITUACIÓN DEL MERCADO LABORAL EN MÉXICO Y EN QUERÉTARO	15
1.1.1. <i>El mercado laboral en México</i>	16
1.1.2. <i>Trabajo informal y el emprendimiento en México</i>	19
1.1.3. <i>COVID 19 y las consecuencias en el mercado laboral en México</i>	24
1.1.4. <i>Situación del mercado laboral en Querétaro</i>	26
1.2. NANO, MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	30
1.3. PERSPECTIVAS TEÓRICAS PARA EXPLICAR EL MERCADO DE TRABAJO.....	39
1.3.1 <i>Antecedentes para explicar el empleo y la movilidad social</i>	39
1.3.2 <i>Enfoques teóricos para explicar el mercado laboral en México</i>	41
1.3.3 <i>Perspectivas teóricas para explicar la relación entre educación y empleo</i>	46
2. EMPRENDIMIENTO Y EMPRENDIMIENTO JUVENIL.....	53
2.1. EMPRENDIMIENTO EN EL PANORAMA GLOBAL: CONCEPTUALIZACIONES Y FUTURO DE LA INVESTIGACIÓN	53
2.1.1. <i>Estudios previos sobre el emprendimiento</i>	65
2.1.2. <i>Estudios previos sobre emprendimiento en México</i>	66
2.2. EL EMPRENDIMIENTO JUVENIL Y SU RELEVANCIA ACTUAL	69
2.3. ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO	76
2.4. ELEMENTOS TEÓRICOS PARA EXPLICAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA	80
3. POLÍTICAS PÚBLICAS Y EDUCATIVAS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO	90
3.1. POLÍTICAS PÚBLICAS SOBRE JUVENTUDES Y EMPRENDIMIENTO	92
3.1.1 <i>Análisis de Política de Atención a la Juventud en México</i>	93
3.1.1.1. Antecedentes.....	93
3.1.1.2. Análisis del problema.....	95
3.1.1.3. Recomendaciones.....	97
3.1.2 <i>Análisis de Política Pública en el estado de Querétaro</i>	102

3.2.	POLÍTICAS EDUCATIVAS SOBRE EMPRENDIMIENTO	109
4.	METODOLOGÍA	115
4.1.	LA METODOLOGÍA QCA	116
4.2.	PROCEDIMIENTO	128
4.3.	INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS.....	129
4.3.1	<i>Instrumentos</i>	129
4.3.2	<i>Técnicas</i>	133
5.	RESULTADOS.....	133
5.1.	APARICIÓN Y MANTENIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO: LA CAUSALIDAD COMPLEJA	134
5.2.	LA VOZ DE LOS EMPRENDEDORES: ANÁLISIS CUALITATIVO DE LAS ENTREVISTAS.....	140
5.2.1	<i>Educación</i>	141
5.2.2	<i>Financiamiento</i>	151
5.2.3	<i>Exposición a entornos de emprendimiento</i>	152
5.2.4	<i>Otros factores individuales que influyen en el emprendimiento</i>	153
5.3.	FACTORES MACRO QUE INFLUYEN EN EL EMPRENDIMIENTO: LA PERSPECTIVA DE LOS EXPERTOS Y DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS	157
5.3.1	<i>Perspectiva de los expertos sobre las condiciones de emprendimiento en Querétaro</i> <i>157</i>	
5.4.	LIMITACIONES Y DIFICULTADES SOBRE ESTE ESTUDIO.....	165
DISCUSIÓN ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.		
CONCLUSIONES.....		168
BIBLIOGRAFÍA		176
ANEXO		187

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 INDICADORES DE OCUPACIÓN Y EMPLEO EN MÉXICO. 2022 Y 2023 (INEGI, 2023).	17
TABLA 2 CATEGORÍAS DE OCUPACIÓN EN MÉXICO Y SU DISTRIBUCIÓN PARA EL 2023 (INEGI, 2023)	18
TABLA 3 INGRESOS PARA EL ESTADO DE QUERÉTARO BASADOS EN DATOS DEL INEGI, 2021	28
TABLA 4 INGRESOS NACIONALES BASADOS EN DATOS DEL INEGI (2021)	28
TABLA 5 CATEGORÍAS DE OCUPACIÓN EN QUERÉTARO Y SU DISTRIBUCIÓN PARA 2023 (INEGI, 2023)	29
TABLA 6 PROPORCIÓN MENSUAL DE NACIMIENTOS Y MUERTES DE EMPRESAS EN QUERÉTARO.	30
TABLA 7 ESTRATIFICACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS POR NÚMERO DE EMPLEADOS, ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL DOF, 2019.	32
TABLA 8 RESULTADOS DEL NES PARA MÉXICO Y PROMEDIO EN LATINOAMÉRICA (DATOS DE GEM, 2022) 74	
TABLA 9 ESTRUCTURA DEL INSTRUMENTO PARA EXPERTOS.....	130
TABLA 10 MODELO DE TABLA DE VERDAD	131
TABLA 11 ESTRUCTURA DEL INSTRUMENTO PARA EMPRENDEDORES	132
TABLA 12 ANÁLISIS DE CONDICIONES NECESARIAS INDIVIDUAL PARA EL RESULTADO DE EMPRENDIMIENTO CONSOLIDADO.....	134
TABLA 13 ANÁLISIS DE CONDICIONES NECESARIAS DE EQUIVALENTES FUNCIONALES PARA EL RESULTADO DE EMPRENDIMIENTO CONSOLIDADO.....	135
TABLA 14 ANÁLISIS DE CONDICIONES NECESARIAS INDIVIDUAL PARA EL RESULTADO DE EMPRENDIMIENTO EN ETAPA INICIAL	136
TABLA 15 RESULTADOS DE LA TABLA DE VERDAD CON EL EMPRENDIMIENTO CONSOLIDADO COMO RESULTADO	136
TABLA 16 FILAS DE REMANENTES LÓGICOS CON EL EMPRENDIMIENTO EN FASE CONSOLIDADA COMO RESULTADO	138
TABLA 17 FILAS DE REMANENTES LÓGICOS CON EL EMPRENDIMIENTO EN FASE INICIAL COMO RESULTADO	138
TABLA 18 CONFIGURACIONES SUFICIENTES PARA EMPRENDIMIENTOS EN FASE CONSOLIDADA COMO RESULTADO	138

TABLA 19 SOLUCIÓN PARSIMONIOSA PARA LA OCURRENCIA DE EMPRENDIMIENTOS CONSOLIDADOS (EXCLUYE REMANENTES LÓGICOS).....	139
TABLA 20 SOLUCIÓN COMPLEJA PARA LA OCURRENCIA DE EMPRENDIMIENTOS CONSOLIDADOS (INCLUYENDO REMANENTES LÓGICOS).	139
TABLA 21 FRECUENCIA DE CADA CATEGORÍA EN EL DISCURSO DE EMPRENDEDORES POR EDUCACIÓN SUPERIOR 143	
TABLA 22 CALIFICACIONES GENERALES Y PROMEDIO DE LA ENCUESTA PARA EXPERTOS BASADA EN EL NES (GEM, 2022) 158	
TABLA 23 RESPUESTAS DE LOS EXPERTOS EN LAS CATEGORÍAS DE EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS	159
TABLA 24 IMPEDIMENTOS, FOMENTOS Y RECOMENDACIONES DE LOS EXPERTOS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO EN QUERÉTARO	162

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 MARCO DE REFERENCIA DEL GEM PARA EXPLICAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA (2022)	60
FIGURA 2 CARACTERÍSTICAS DE LA METODOLOGÍA MIXTA, SEGÚN CRESWELL (2015)	116
FIGURA 3 PALABRAS CON MÁS FRECUENCIAS EN EL TOTAL DE ENTREVISTAS	141
FIGURA 4 PALABRAS CON MÁS FRECUENCIA EN PARTICIPANTES CON Y SIN ESTUDIOS SUPERIORES.	142
FIGURA 5 GRAFOS DE COOCURRENCIAS DEL DISCURSO DE EMPRENDEDORES CON Y SIN EDUCACIÓN SUPERIOR	145
FIGURA 6 GRAFO DE GRUPOS DE RELACIONES EN EL DISCURSO DE LOS EMPRENDEDORES SIN EDUCACIÓN SUPERIOR	146
FIGURA 7 GRAFO DE GRUPOS DE RELACIONES EN EL DISCURSO DE LOS EMPRENDEDORES CON EDUCACIÓN SUPERIOR	149
FIGURA 8 GRAFO DE RELACIONES ENTRE LOS CÓDIGOS CON MAYOR ENRAIZAMIENTO	153
FIGURA 9 GRAFO DE RELACIONES MÁS CERCANAS EN LA TOTALIDAD DE LA MUESTRA	153
FIGURA 10 DIAGRAMA DE SANKEY. RELACIÓN ENTRE LA CATEGORÍA DE EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN CON LAS CATEGORÍAS MÁS FRECUENTES EN EL DISCURSO DE LOS EMPRENDEDORES	156

ABREVIATURAS Y SIGLAS

EBO: Established Business Ownership

EFCs: Condiciones Macro de Emprendimiento

TEA: Total Entrepreneurship Activity

QCA: Metodología Cualitativa Comparada

PEA: Población Económicamente Activa

MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas

PYME: Pequeñas y medianas empresas

IVD: Índice de Vulnerabilidad de Desempleo

GEM: Monitor Global de Emprendimiento

OIJ: Organización Internacional de la Juventud

PRODEJUQ: Programa Estatal para el Desarrollo Integral de la Juventud 2021-2027

Introducción

El emprendimiento es un proceso fundamental para el desarrollo económico y social de un país. En México, el emprendimiento juvenil adquiere relevancia debido a su gran población joven. Con una mediana de edad de 27 años, México cuenta con una amplia base de jóvenes emprendedores potenciales (OECD, 2022). Además, México es la veinte economía más grande del mundo en cuanto a PIB se refiere y con cerca de cuarenta millones de personas participando en la economía, el emprendimiento aparece como una propuesta fundamental para el desarrollo económico y social del país (Barrera et al., 2021).

Sin embargo, no todos los jóvenes tienen las mismas oportunidades para ingresar al mercado de trabajo y emprender sus propios negocios. La educación superior desempeña un papel crucial en el fomento del espíritu emprendedor al proporcionar a los graduados las habilidades y conocimientos necesarios para iniciar y dirigir un negocio, y si no, al menos de herramientas que aumentan sus posibilidades de hacerlo. En esta tesis, se investigó la influencia de la educación superior en el emprendimiento de los jóvenes en Querétaro, México. Se analizó cómo la formación académica y las habilidades adquiridas en la educación superior pueden afectar la capacidad de los jóvenes para iniciar y mantener un negocio exitoso. Además, se examinaron las políticas públicas y educativas relacionadas con el emprendimiento y su impacto en el apoyo a los jóvenes emprendedores.

El objetivo principal fue identificar los factores que influyen en el éxito de los jóvenes emprendedores, centrándose en la relación entre la educación superior y el emprendimiento. Se utilizó una metodología de análisis cualitativo comparado (QCA) para recopilar y analizar datos, para establecer relaciones causales entre los diferentes factores estudiados a través de tres categorías principales: fuente de financiamiento, educación superior y exposición a entornos de emprendimiento.

El primer aspecto que soporta y justifica esta investigación fue el mercado de trabajo en México. Se exploraron los problemas y desafíos que enfrentan los jóvenes al intentar insertarse en el mercado laboral, así como las barreras que pueden obstaculizar su

acceso al emprendimiento. Esto permitió comprender el contexto en el que operan los jóvenes emprendedores y las oportunidades disponibles para ellos.

Para el trabajo de campo se consideraron tres fuentes que permitieron triangular la información: la investigación documental, entrevistas a 16 emprendedores y encuestas a 4 expertos en el tema del emprendimiento. El primer elemento consistió en la construcción del estado del arte y la delimitación de las categorías de análisis, el segundo sirvió para construir los datos principales de la investigación, el insumo para explicar el resultado del emprendimiento. Por último, las encuestas para los expertos sirvieron para evaluar el Ecosistema de Emprendimiento en el estado de Querétaro. Es decir, el análisis de las condiciones del contexto que soportan la creación y mantenimiento de nuevas empresas en una región específica. Así, la información pudo ser contrastada por medio de un análisis mixto con técnicas de recolección de datos y análisis que provienen de metodologías cualitativas y cuantitativas.

En el Capítulo uno, titulado Situación del Mercado de Trabajo en México se abordan las condiciones del mercado de trabajo en México y en el estado de Querétaro. En estos apartados se habla sobre los datos de ocupación y desocupación, salarios, sectores productivos, movilidad social y el papel de la educación en el empleo. También se realizó un apartado sobre perspectivas teóricas para explicar el mercado de trabajo en Querétaro, así como el marco conceptual para describir lo que es una empresa y cómo se puede definir al emprendedor sobre este marco de referencia.

El Capítulo dos, llamado Emprendimiento y Emprendimiento Juvenil se describen las características históricas del emprendedor hasta nuestros días, también se justifica la importancia del emprendedor joven en México con las particularidades que ello conlleva. Se describen diferentes perspectivas teóricas que se han utilizado para explicar la actividad emprendedora en diferentes contextos y la relación entre educación superior y mercado de trabajo. En este apartado se definen los elementos teóricos que en esta investigación se utilizan para el análisis del emprendimiento juvenil y su justificación.

En el Capítulo tres, titulado Políticas Públicas y Educativas sobre Emprendimiento en México se describen las características de la política pública y educativa en México, después se analizan dos de las políticas públicas actuales más importantes sobre atención a la juventud, una a nivel federal y otra a nivel estatal. También se describen los esfuerzos más importantes para fomentar la actividad emprendedora desde la educación superior en México.

En el Capítulo cuatro se describe la metodología utilizada, aquí se aborda detalladamente la elección de la metodología cualitativa comparada para este estudio, la selección de la muestra, los instrumentos utilizados para emprendedores y expertos, así como los métodos de análisis seleccionados para los datos empíricos que se lograron recabar.

Como ya se mencionó, en esta tesis se abordó la importancia de la educación superior en el emprendimiento de los jóvenes en México a través de un enfoque de análisis cualitativo comparado, se exploraron los factores que influyen en el éxito de los jóvenes emprendedores y se examinó el papel de la educación en este proceso. Los hallazgos de esta investigación podrían sumar elementos importantes para los tomadores de decisiones en políticas públicas, los educadores y los propios emprendedores, ya que brindan información pertinente para la toma de decisiones y el diseño de programas que impulsen el emprendimiento en México.

Desde el punto de vista académico, este trabajo aporta desde la multidisciplinariedad a las Ciencias Sociales por utilizar diversas técnicas, conceptos y teorías para explicar el mercado de trabajo y el surgimiento y mantenimiento de la actividad emprendedora en Querétaro. Entre ellas, destacan las aportaciones de la sociología del trabajo como principal marco de referencia para esta investigación, en particular, el reconocimiento de la complejidad de la situación del mercado de trabajo en México y en Querétaro, y que se considera como una construcción social. Mientras que desde la perspectiva de la multi-investigación se abordó el fenómeno emprendedor desde la multidisciplinaria y de la mano con los nuevos aportes de la economía del comportamiento

para explicar la actividad emprendedora juvenil. De esta manera, las técnicas y teorías utilizadas para abordar el problema resultan novedosas dentro de las Ciencias Sociales y del estudio del emprendimiento en el territorio mexicano.

El objetivo general de esta tesis fue el de analizar y comparar la influencia de la educación superior en la actividad emprendedora juvenil, así como el ecosistema de emprendimiento en Querétaro, México. Para conseguirlo, se eligieron cuatro objetivos específicos:

1. Analizar cómo se configura el ecosistema de emprendimiento en Querétaro, México.
2. Explicar la influencia del nivel educativo y la capacitación en la actividad emprendedora juvenil en Querétaro a través de un método comparativo.
3. Determinar otros factores que pueden influir en el emprendimiento juvenil en Querétaro, México.
4. Analizar las políticas públicas y educativas que existen para fomentar la actividad emprendedora.

Situación y análisis del mercado laboral en México y Querétaro

Para el estudio del emprendimiento juvenil es necesario comprender la situación del mercado laboral en México y en el estado de Querétaro, donde se localiza esta investigación. Si bien el emprendedor es parte de la Población Económicamente Activa (PEA), no resulta sencillo clasificar su área de ocupación por sí misma ni determinar su participación en la economía. Sin embargo, es posible partir de las clasificaciones propuestas por el INEGI para analizar la situación de la población adulta en México y el trabajo, recordando que se parte de una población mayor a 15 años que participa en el mercado laboral y, aún más importante, la población joven que se encuentra participando en la economía.

Como se verá más adelante, el emprendedor puede participar en la economía por su cuenta y además en otro trabajo. Esto le da una doble participación en la Población Económicamente Activa (PEA) que permite complejizar el análisis y que el INEGI establece como subocupación, que es la población que se encuentra disponible y en necesidad de trabajar más horas de las que su ocupación actual le demanda. Aquí se presentan las oportunidades laborales de los jóvenes y a lo que pueden aspirar en el mercado formal e informal.

La conceptualización actual de la informalidad laboral y su relación con el emprendimiento, más allá de las características del mercado informal en cuanto al PIB, el trabajo en este sector es variado y por ello tiene consecuencias en la concepción del empresariado en México. Siendo este el principal generador de empleo en el país, el emprendimiento no siempre se ve como un proceso que termina en una empresa formal, sino que su tendencia general es el de quedarse en el sector informal, aun cuando genera nuevos empleos y se pagan salarios.

En este capítulo se analizan las transformaciones en la situación del mercado laboral en México y Querétaro entre el 2021 y hasta junio de 2023 demostrando que, aun existiendo una situación similar, en Querétaro existen en general mejores oportunidades de

empleo que en otros estados del país y también más oportunidades de emprender por las políticas públicas y la infraestructura que el estado ofrece.

Se escribió un apartado sobre los diferentes tipos de empresa basado en el número de empleados con el que cuenta, se argumenta que el emprendedor puede ser una empresa por sí mismo y puede este considerarse como un nenoempresario con características particulares. Por último, se describen algunos trabajos que relacionan la movilidad social, el mercado de trabajo en México y algunos factores que posibilitan el movimiento ascendente de la población y otros que lo dificultan. En este apartado se describen enfoques teóricos tanto para explicar el mercado de trabajo en México como la relación entre educación y empleo.

1.1. Situación del mercado laboral en México y en Querétaro

En la búsqueda del análisis del mercado laboral en México y en Querétaro, se realizó un análisis estructural basado en la información estadística proporcionada en su mayoría por el INEGI en su informe sobre indicadores de ocupación y empleo para junio de 2023 (INEGI, 2023) para dar cuenta de la situación del mercado de trabajo actual e indagar en las posibilidades reales del empleo, el trabajo, sus características demográficas y económicas a manera de “preludio”, como dice Pries (1997), para el posterior análisis sociológico del mercado de trabajo. Mientras que el primero ofrece una fotografía de la situación real a la que salen los jóvenes al mercado de trabajo, el segundo pretende analizar el proceso en el que un joven se inserta o no en este mercado y de qué manera y bajo qué lógica lo realiza se discute en el tercer subapartado.

A continuación, se describe cuál es la Población Económicamente Activa y, aún más importante, la población ocupada y subocupada en México y Querétaro y cómo esta se ha modificado en el último año, para evaluar cuáles son sus sectores de actividad y si el empleo formal ha podido absorber a los trabajadores que apenas se insertaron en el mercado de trabajo.

1.1.1. El mercado laboral en México

En términos generales, en julio de 2023 (INEGI, 2023), la Población Económicamente Activa (PEA) de México fue de 60.3 millones de personas, lo que representa una tasa de participación de 60.1%. 6 de cada 10 personas de 15 años y más de edad están en edad de trabajar y buscan empleo o ya lo tienen.

Por otro lado, en comparación con julio de 2022, la PEA aumentó en 859 mil personas para el mismo mes de 2023. Este aumento se debe principalmente a la recuperación económica del país después de la crisis del COVID-19, que ha generado más oportunidades de empleo y que han ido en aumento desde el 2021. En julio de 2023, la población ocupada en México fue de 58.7 millones de personas, con un aumento de 1.3 millones con respecto al mismo mes de 2022. En porcentaje, representa una tasa de ocupación de 97.3%. Esto significa que más de 9 de cada 10 personas de 15 años y más de edad están ocupadas (INEGI, 2023).

Este cambio se concentró en el comercio, con un aumento de 566 mil personas; en la industria manufacturera, con 436 mil y en servicios diversos, con 341 mil personas. En julio de 2023, la tasa de desempleo en México fue de 3.7%, lo que representa un descenso de 0.2 puntos porcentuales en comparación con julio de 2022. Esto significa que 3.7% de la PEA no tiene empleo (INEGI, 2023).

En cuanto a la población subocupada, que se refiere a la población ocupada que declararon tener disponibilidad para trabajar más horas y por necesidad, fue de 4.6 millones de personas, que es 7.9% de la población ocupada y una reducción de 495 mil personas con respecto al año anterior (INEGI, 2023). Esta población resulta de mayor importancia para esta investigación, ya que muchos de los emprendimientos surgen cuando se tiene una mayor disponibilidad de tiempo y la necesidad de generar mayores ingresos. De esta población, el 47.4% son trabajadores subordinados y remunerados, mientras que el 42.2% son trabajadores por cuenta propia. Juntos, el 89.6% de la subocupación en México se encuentra en estos dos grupos y se identifica como el grupo con mayor posibilidad de emprender un negocio (INEGI, 2023)

Tabla 1*Indicadores de ocupación y empleo en México. 2022 y 2023 (INEGI, 2023).*

Población	2022	2023	Diferencia
Población Económicamente Activa	59.4 millones	60.3 millones	859 mil
Población ocupada	57.4 millones	58.7 millones	1.3 millones
Población subocupada	5.1 millones	4.6 millones	-0.49 millones
Trabajadores por cuenta propia (porcentajes con respecto al total de la PEA)	23%	22.5%	0.5%

Elaboración propia con datos del INEGI (2023)

El otro grupo de interés es el que se encuentra en la informalidad laboral, grupo vulnerable por la naturaleza de la actividad económica que realiza, así como el no reconocimiento ante la ley de la relación laboral cuando existe subordinación. Entre la población que reconoce el INEGI que realiza actividad económica informal se incluyen micronegocios no registrados y otras modalidades análogas como los ocupados en la agricultura por subsistencia, la actividad profesional sin registro y los empleados que trabajan sin seguridad social (INEGI, 2023).

En el contexto latinoamericano, Ibarra-Olivo y colaboradores (2021) informan que México es el décimo país con mayor proporción de trabajadores informales, entre República Dominicana y Argentina. Sin embargo, para el año en el que se realizó este informe, en México hubo 52.2% de la población en la informalidad, mientras que en Junio de 2023 esa cifra aumentó al 55.5% de la población ocupada.

En julio de 2023, la población económicamente ocupada joven (de 15 a 29 años) fue, en todo el territorio nacional, de 19.5 millones de personas, lo que representa una tasa de ocupación de 60.9%. En comparación con julio de 2022, la población ocupada joven aumentó en 1.1 millones de personas, lo que representa un incremento de 6.1%. La población desocupada joven fue de 1.6 millones de personas en julio de 2023, que es una tasa de desempleo de 8.2%, mientras que, comparado con el mes de julio de 2022, la población desocupada joven disminuyó en 110 mil personas, lo que representa un descenso de 6.7% (INEGI, 2023). Esto significa que los jóvenes encontraron mayores oportunidades de ocuparse, es probable que esto sea parte de la recuperación económica desde la crisis por

la pandemia en el 2020 y que la tendencia continúe de esa manera a medida que la economía crece junto con las oportunidades de ocuparse en diferentes sectores.

En julio de 2023, la población económicamente ocupada adulta (de 30 a 64 años) fue de 37.3 millones de personas, lo que representa una tasa de ocupación de 64.6%. En comparación con julio de 2022, la población ocupada adulta aumentó en 829 mil personas, lo que representa un incremento de 2.3%. La población desocupada adulta fue de 2.1 millones de personas en julio de 2023, lo que representa una tasa de desempleo de 6.1%. En comparación con julio de 2022, la población desocupada adulta disminuyó en 21 mil personas, lo que representa un descenso de 1.0% (INEGI, 2023).

En México (OECD, 2022), la tasa de desocupación es de 55.16 para las personas con un nivel de instrucción de nivel medio superior o superior, comparado con un 2.89 para personas con primaria incompleta, 9.47 con primaria completa y 32.36 con secundaria completa. Estos porcentajes contrastan con el periodo del primer trimestre de 2020 en el que el porcentaje de desocupación para personas con educación media superior y superior fue hasta de 31.67.

Tabla 2

Categorías de ocupación en México y su distribución para el 2023 (INEGI, 2023)

Categoría	Personas ocupadas	Porcentaje
Servicios	25.5 millones	43.5%
Comercio	11.5 millones	19.5%
Industria manufacturera	9.8 millones	16.7%
Actividades agropecuarias	6.5 millones	11.1%
Construcción	4.6 millones	7.8%
Otras actividades económicas	367 mil	0.6 %

Elaboración propia con datos del INEGI (2023)

Con diferencia en la PEA con el año anterior, los sectores en los que hubo un mayor incremento fueron en servicios profesionales, financieros y corporativos, con 437 mil personas y 364 mil en el sector de comercio. Estos datos dan luz sobre el estado del mercado de trabajo en México a manera de contextualizar la situación con la que se enfrentan los

trabajadores en todo el país. Para el análisis del mercado laboral en el que se encuentran los emprendedores jóvenes es necesario hacer énfasis en la población de entre 15 y 29 años como lo presenta el INEGI, aunque para fines de esta investigación se utilice otro rango de edad, el grupo que se presentó en este apartado representa la mayoría de la población que se pretende estudiar, junto con la población ocupada en el sector informal.

Por lo pronto, se concluye que el mercado laboral favorece a los jóvenes en comparación con el año anterior junto con aquellos que han estudiado la educación media superior y superior, lo que los posiciona en uno de los grupos más aventajados para estar ocupados. Sin embargo, aunque exista una ocupación alta, los ingresos han sido estables con respecto a la inflación en el último año con cerca del 9% (GEM, 2023). Por otro lado, el comercio fue el sector de actividad económica que más creció en el último año, seguido de la manufactura y servicios, por lo que hay una gran oportunidad para los jóvenes de insertarse en cualquiera de estos sectores, aunque principalmente mediante la informalidad.

1.1.2. Trabajo informal y el emprendimiento en México

En los cambios económicos y sociales que se han presentado también producen modificaciones en la organización y modo de trabajo. La organización del trabajo en México se ha caracterizado por una alta tasa de informalidad y la dificultad de entrar al mercado de trabajo formal, como se mencionó brevemente en el apartado anterior. Sin embargo, solo se ha mencionado al trabajo formal e informal desde la caracterización del INEGI y como una manera de describir un grupo con características particulares que se pueden cuantificar. En este apartado se pretende discutir el trabajo formal e informal de una manera más amplia y complejizar lo que esto implica para el mercado de trabajo en México y para el surgimiento del emprendimiento.

Para complejizar el concepto de informalidad laboral y para aterrizarlo en emprendimiento, se revisaron las diferentes formas de conceptualizarlo y cómo se llegó a una definición relativamente universal entre países de todo el mundo con el propósito de hacer mediciones que pudieran ser comparadas.

En 1973, Hart señala el fácil acceso a la economía informal por la falta de capacitación necesaria para que cierto sector de la población entrara y que se caracteriza por el poco movimiento de capitales y una baja especialización. Este autor considera que bajo esta sombrilla de la economía informal deben incluirse a los empresarios que trabajan por cuenta propia y que no están en la formalidad, estos muchas veces pueden encontrarse en un estado de paso entre la economía formal e informal, es en esta definición donde el emprendedor puede ser considerado.

Además de Hart, la OIT está de acuerdo en que el trabajo informal es trabajo no asalariado y que es autoempleo. La OIT (OIT, 2015) expande esta visión del trabajo informal y lo caracteriza como una actividad que se mueve con recursos locales, propiedad familiar, a pequeña escala y tecnología adaptada. Considera que la capacitación para este tipo de trabajos es también informal, muchas veces con solo la práctica y la repetición. A esto se le suma una de las características más importantes de este sector, la falta de regulación y el acuerdo informal entre trabajadores que no les garantiza ningún derecho laboral.

Para Cota y Navarro (como de cita en Martínez et al., 2022) la actividad económica informal puede ser clasificada según la actividad que desarrolla en cuatro elementos distintos:

1. Sector informal. En los que se consideran los trabajadores informales por cuenta propia, trabajadores subordinado-remunerados asalariado/percepciones, empleador, no remunerado.
2. Sector formal. Trabajador informal que percibe sueldo por unidad formal, trabajador sin forma fija de pago, trabajador familiar sin pago y trabajador no familiar.
3. Agropecuario. Trabajador informal que percibe sueldo por unidad formal, trabajador que percibe pago distinto a un sueldo, trabajador familiar sin pago y trabajador no familiar.

4. Trabajo doméstico remunerado. Persona que lleva a cabo actividades domésticas con pago económico y persona que por efectuar actividades domésticas percibe pago distinto al económico. (p. 264)

Las relaciones entre el Estado y el trabajo informal no son sencillas, la regulación en política pública se encuentra generalmente dirigida a disminuirla y, en algunos casos, ni siquiera existen programas que atiendan la situación, en especial sobre trabajos que han sido típicamente invisibilizados como el trabajo doméstico remunerado. La ineficiencia del estado provoca un aumento en la informalidad en el caso mexicano. Como indica Dávila (2021), el empleo formal e informal están relacionados entre sí a través de instituciones que son a su vez formales e informales y que limita la participación del Estado en el control de los impuestos. De esta manera, las relaciones terminan dándose informalmente, aunque se tengan de por medio instituciones de gobierno.

Una vez identificado el problema del trabajo informal por parte del Estado, queda generar indicadores con los que se pueda medir la actividad y, a partir de ahí, diseñar e implementar programas de política públicos adecuados. Para ello diferentes autores y organizaciones se han dado a la tarea de formar indicadores del trabajo informal, entre ellos se encuentra la forma de organización del trabajo (OIT, 2020; Ibarra-Olivo et al., 2021), las características del trabajador (Rodríguez y Calderón, 2015) y una combinación entre tamaño y estatus legal (FORLAC y OIT, 2014). En donde esta última es la que se considera generalmente en el marco legal mexicano.

La dificultad en conceptualizar el trabajo informal reside en la heterogeneidad de las actividades económicas que los sujetos realizan y en cómo se pueden beneficiar de mayor manera a través de las políticas públicas. Es esencial definir de manera clara quiénes pertenecen a la economía informal, identificar los problemas públicos que provoquen una economía basada en la informalidad y las dificultades que representa el paso a una economía más formalizada.

En resumen, se identifican categorías asociadas a la informalidad laboral que no está limitada a una medición constante y permite ampliar el panorama del trabajo informal:

reducidas oportunidades laborales, la baja capacitación de la población, las dificultades que presenta el marco legal, la prevalencia de las transacciones en efectivo y a través de relaciones informales que facilitan la actividad ilícita, la falta de protección en materia de derechos laborales para los trabajadores, la falta de seguridad laboral, oportunidades de explotación laboral por la falta de regulación y una merma considerable de la salud física y mental.

Ibarra-Olivo y colaboradores (2021) identifican tres grupos de modelos teóricos que intentan explicar el trabajo informal dentro de las economías de América Latina y en especial en México. Estas son las barreras de entrada, la autoselección y los mercados laborales heterogéneos. La primera se refiere a que existen barreras de entrada al sector informal como las rigideces salariales, sindicatos, altos costos de contratación y despido, entre otras, así es posible forzar a una parte de la población a generar ingresos por medio del trabajo informal. Se considera que estas empresas informales son trabajan a pequeña escala, con bajos salarios, baja productividad y en muchas ocasiones, bajo la ilegalidad.

El modelo teórico de la autoselección se basa en el concepto de mercados competitivos y se explica a la informalidad como una actividad voluntaria y, contrario al modelo de barreras, no existen dificultades para entrar al sector formal, sino que se decide mantenerse en la actividad informal como una estrategia competitiva a partir de ventajas para mantenerse en el mercado de trabajo. Se entiende que la persona tiene que decide mantenerse en el sector informal tiene la información y capacidad para decidir por cuenta propia el trabajo y sector más conveniente para trabajar (Alcaraz et al., 2015; Ibarra-Olivo et al., 2021).

Por último, el modelo de los mercados laborales heterogéneos indica que los dos modelos anteriores pueden existir al mismo tiempo (Alcaraz et al., 2015). Es decir, existen trabajadores en el sector informal que lo hacen porque lo han decidido aun teniendo opciones de encontrarse en el mercado formal, mientras que existe otro sector de trabajadores informales que han ingresado por las barreras que les presenta el mercado informal.

Con esta revisión, se considera al último modelo como el más adecuado para explicar la informalidad y va en línea con la aparición del emprendimiento, la actividad emprendedora y aquello que se busca explicar en el emprendimiento juvenil en México. Como se verá en el capítulo sobre emprendimiento y emprendimiento juvenil, existen emprendedores que actúan por no tener otra opción para generar ingresos, mientras que otros lo hacen aun teniendo otras oportunidades. Esta investigación se enfoca en el segundo grupo.

Por otro lado, en México existen grandes diferencias de producción, el tamaño de las empresas, salarios y condiciones de vida entre estados e incluso entre municipios. Ese es un aspecto fundamental cuando se analiza la situación de la informalidad laboral en un territorio tan extenso y heterogéneo como es México (Ibarra-Olivo et al., 2021).

La informalidad laboral y el emprendimiento en México están íntimamente relacionadas, Ariana (2018) estima que existen alrededor de 4.2 millones de unidades económicas en México, de las cuales 99.4% son consideradas MIPYMES y aportan el 42% del PIB, así como el 78% del empleo. De esta manera, el emprendimiento se posiciona como la actividad económica más importante del país, aunque evidentemente no todos estos negocios son de nueva creación.

Si se considera que en México actualmente más empresas mueren de las que nacen (Demografía de los Negocios, 2023), el emprendimiento resulta fundamental para la recuperación económica después de la pandemia y eventualmente formalizar los negocios que ya existen, aunque esto puede ser considerada una tarea particularmente complicada de realizar.

Se parte en esta investigación sobre el análisis del mercado de trabajo y, sobre todo, del trabajo informal para explicar la actividad emprendedora en México. En este país, es común ver que nacen y mueren empresas por todo el territorio nacional, estas unidades económicas representan casi tres cuartos de la actividad económica del país y el emprendimiento se posiciona como una actividad que merece la pena investigar desde la perspectiva del trabajo informal y como una estrategia de subsistencia, pero no solo como

respuesta a la crisis de empleo, sino como una manera de desarrollar intereses y habilidades propias, con motivaciones particulares y categorías que intervienen para tener emprendimientos y negocios de éxito.

1.1.3. COVID 19 y las consecuencias en el mercado laboral en México

Antes de la pandemia por COVID-19 en 2020, la economía mexicana ya se encontraba vulnerable por la caída de los precios del petróleo, la pandemia agudizó los retos que ya tenían las empresas para mantener sus negocios. Si se considera que la gran mayoría de las empresas en México son MIPYMES, las dificultades se acrecentaron a tal punto que una cantidad considerable de ellas tuvo que cerrar a pesar de trabajar bajo una “nueva normalidad” a partir del regreso progresivo de las actividades económicas (García y Martínez, 2020).

Según Ortiz y Rodríguez (2023), el covid-19 repercutió en el empleo de varias maneras, entre las que se pueden mencionar:

1. La pérdida de más de 4 millones de empleos en México, sobre todo en el sector informal, el sector servicios y las microempresas.
2. La reducción de la calidad del trabajo, reflejada en la disminución de los salarios, la pérdida de prestaciones, el aumento de la subocupación y la ausencia de protección social.
3. El impacto diferenciado en los grupos más vulnerables, como las mujeres, los jóvenes, los trabajadores no calificados y los que perciben menos de dos salarios mínimos.
4. La contracción del Producto Interno Bruto (PIB) en 8.5%, la mayor caída entre los países de América Latina y el Caribe.
5. El aumento de la pobreza laboral y la desigualdad, con 40.7% de la población con un ingreso inferior a la canasta alimentaria.

Los autores construyeron un Índice de Vulnerabilidad de Desempleo (IVD) que identifica los perfiles de los trabajadores mexicanos con mayor riesgo de perder su empleo durante la pandemia por covid-19, utilizando el Proceso Jerárquico Analítico y el análisis

de clúster. Se encontró que las variables más influyentes para medir la vulnerabilidad al desempleo fueron el sector y el género, seguidas de la crisis económica, la edad y la rama de actividad. A partir de este análisis se pudieron construir cuatro grupos de vulnerabilidad: leve, moderado, severo y extremo.

Se observó que los perfiles más vulnerables corresponden a mujeres con educación básica, que trabajan en el sector informal, en la rama de servicios o en microempresas y con bajos ingresos. Se analizaron los resultados del IVD con datos reales de diversas fuentes estadísticas y se encontró una consistencia entre ambos.

Otra clasificación para describir los grupos poblacionales con un alto IVD fue a partir de la escolaridad y la edad, se encontró que 37.1% de los adultos jóvenes en edad de trabajar que fueron afectados por la pandemia fue en empresas grandes, 34.1 en empresas pequeñas y medianas y 27.4% en empresas micro. En cuando a los afectados con educación superior, 24.2% en empresas grandes, 26.4% en empresas pequeñas y medianas y 17% en empresas micro.

En ambos grupos los resultados son similares, entre más grandes las empresas, más vulnerables fueron los trabajadores de jóvenes y de personas con educación superior, resultado inverso al de otros grupos como los adultos mayores y aquellos con educación básica. Probablemente porque estos grupos son más vulnerables y en general es posible considerar que los jóvenes y los que tienen mayores estudios tienen más posibilidades de reingresar al mercado de trabajo.

Sin embargo, fueron las microempresas las que tuvieron mayores puntajes de Extremo, Moderado y Severo en el IVD, contrario a empresas pequeñas, medianas y grandes con índices más bajos. Además, no cabe duda de que el empleo informal fue más afectado, por un lado, porque la mayoría del trabajo en México pertenece a este sector y no existieron regulaciones para mitigar los efectos de la crisis y la falta de empleo, como la falta de contratos que los protegieran, la incapacidad de los negocios para el ahorro y en general la falta de seguridad laboral.

El GEM (2023) menciona algunos indicadores de emprendimiento para México, entre ellos está el efecto de la pandemia en la economía y en la percepción de emprendimiento (oportunidad), por lo tanto, México fue uno de los países donde más afectó la pandemia al ingreso familiar, con un impacto del 72%, mientras que otros países de la región y con características similares promediaron un 62% de afectación. La percepción de si es una buena idea empezar un negocio en los siguientes seis meses también disminuyó en México en 2022 comparado con 2019, esto se puede atribuir a los efectos de la pandemia y el clima económico para cuando estos datos fueron recopilados.

1.1.4. Situación del mercado laboral en Querétaro

En este apartado se hace una descripción de la situación del mercado laboral en Querétaro con los últimos datos disponibles del INEGI, haciendo énfasis en la población trabajadora de jóvenes. Se describe la actividad económica por sector y las perspectivas de emprendimiento para esta entidad.

En julio de 2023 (INEGI, 2023), la población económicamente activa (PEA) del estado de Querétaro fue de 2.1 millones de personas. Esto significa que 6 de cada 10 personas de 15 años y más de edad en el estado están en edad de trabajar y están buscando un empleo o ya lo tienen.

De la PEA, 1.9 millones de personas estaban ocupadas, lo que representa una tasa de ocupación de 90.5%. Esto significa que 9 de cada 10 personas de la PEA tenían un empleo o se encuentran en la informalidad. Mientras tanto, la tasa de desempleo en el estado fue de 4.1%, lo que significa que 81,100 personas no tenían empleo. La población económicamente activa joven (de 15 a 29 años) del estado fue de 514 mil personas. De la PEA joven, 480 mil personas estaban ocupadas, lo que representa una tasa de ocupación de 93.6% (INEGI, 2023).

La tasa de desempleo joven en el estado fue de 7.0%, lo que significa que 34,000 jóvenes no tenían empleo. En general, la situación del mercado laboral en el estado de

Querétaro en julio de 2023 es positiva comparado con otros estados de la República. La PEA y la población ocupada aumentaron, y la tasa de desempleo disminuyó (INEGI, 2023).

Los sectores de manufactura, construcción y servicios generaron más oportunidades de empleo en Querétaro en 2023. El sector de manufactura fue el que creó más empleos, con un aumento de 45 mil puestos de trabajo. El sector de construcción también registró un crecimiento importante, con un aumento de 25 mil puestos de trabajo. El sector de servicios creó 20 mil nuevos puestos de trabajo (INEGI, 2023).

La educación es un factor importante que afecta la tasa de desempleo en Querétaro. Las personas con educación superior tienen una tasa de desempleo más baja que las personas con educación básica. En 2023, la tasa de desempleo entre las personas con educación superior fue de 2.7%, mientras que la tasa de desempleo entre las personas con educación básica fue de 10.0%. La tasa de desempleo en Querétaro es ligeramente mayor para los hombres que para las mujeres. En 2023, la tasa de desempleo para los hombres fue de 4.5%, mientras que la tasa de desempleo para las mujeres fue de 3.7%. La tasa de desempleo en Querétaro es más baja en las zonas urbanas que en las zonas rurales. En 2023, la tasa de desempleo en las zonas urbanas fue de 3.7%, mientras que la tasa de desempleo en las zonas rurales fue de 5.2% (INEGI, 2023).

En particular, el énfasis en la población joven se refleja en la siguiente información (INEGI, 2023):

- La PEA joven del estado aumentó en 31 mil personas en el último año, lo que representa un incremento de 2.7%.
- La población ocupada joven también aumentó en 32 mil personas, lo que representa un incremento de 2.8%.
- La tasa de desempleo joven del estado disminuyó en 0.4 puntos porcentuales, de 7.4% a 7.0% en el mismo periodo.

Estos datos indican que las oportunidades en el mercado laboral en Querétaro han sido favorables para los jóvenes, con una tasa de desempleo más baja que la de la población adulta y con el mismo grupo poblacional para la media del país. Sin embargo, la tasa de

desempleo joven todavía es mayor que la de la población adulta, lo que indica que hay oportunidades de mejora en este sector.

Tabla 3

Ingresos para el estado de Querétaro basados en datos del INEGI, 2021

Grupo de edad	Formalidad hombres	Formalidad mujeres	Informalidad hombres	Informalidad mujeres
Menor de 18	\$7,359	\$5,120	\$5,229	\$3,328
18 a 29	\$8,306	\$8,022	\$7,328	\$4,488
30 a 64	\$12,225	\$9,576	\$8,418	\$4,885
65 y más	\$10,932	\$6,334	\$5,788	\$3,235

Elaboración propia con datos del INEGI (2021)

Se realizó la comparación de los ingresos tanto en el sector formal como en el informal con el promedio nacional, se encuentra que en Querétaro no solo existen mejores salarios, sino que en la informalidad también se tienen mejores ingresos que en otras partes del país (Tabla 3).

Tabla 4

Ingresos nacionales basados en datos del INEGI (2021)

Grupo de edad	Formalidad hombres	Formalidad mujeres	Informalidad hombres	Informalidad mujeres
Menor de 18	\$5,961	\$5,576	\$4,023	\$2,897
18 a 29	\$8,602	\$7,734	\$5,740	\$4,353
30 a 64	\$11,099	\$9,390	\$6,493	\$4,254
65 y más	\$9,946	\$11,284	\$4,521	\$3,127

Elaboración propia con datos del INEGI (2021)

Para los jóvenes de entre 18 y 29 años el ingreso promedio en el sector formal es apenas superior al ingreso promedio en el sector informal para los hombres, con \$922 pesos promedio de diferencia. En cambio, para las mujeres el panorama es muy diferente, ya que existe una diferencia de \$3,534 en promedio de ingresos entre encontrarse en el sector formal y en el informal INEGI (2021).

En Querétaro se encuentran mayores incentivos económicos para encontrarse en el trabajo informal comparado con otras regiones del país, especialmente para los hombres en un mercado donde los ingresos son similares para los asalariados y los informales. Actualmente existen cambios estructurales importantes vinculados a la expansión de las

tecnologías de la información y de la comunicación en las actividades económicas y sociales y junto con ello a la expansión de las labores de servicios a los que se perfilan nuevos sectores productivos en las actividades económicas (Micheli-Thiri3n y Valle-Z3rate, 2020).

Por otro lado, en la Tabla 5 se describe la distribuci3n de las actividades econ3micas en el estado y las personas ocupadas en cada una.

Tabla 5
Categorías de ocupaci3n en Quer3taro y su distribuci3n para 2023 (INEGI, 2023)

Categoría	Personas ocupadas	Porcentaje
Servicios	291,603	56.6 %
Comercio	107,975	21.4 %
Industria manufacturera	56,236	11.0 %
Actividades agropecuarias	28,074	5.6 %
Construcci3n	19,865	3.9 %
Otras actividades econ3micas	7,247	1.4 %

Elaboraci3n propia con datos del INEGI (2023)

La distribuci3n de las actividades econ3micas con respecto al resto del pa3s, Quer3taro cuenta con mayor proporci3n de la poblaci3n ocupada en servicios y comercio, mientras que cuenta con menor poblaci3n ocupada en la industria manufacturera y en construcci3n. Por lo tanto, existen mayores oportunidades laborales en los primeros dos sectores mencionados.

En cuanto al nacimiento y muerte de empresas en Quer3taro, el INEGI (INEGI, Demografía de los Negocios) proporciona datos mensuales y la proporci3n de los últimos 27 meses. Se encontr3 en ambos casos una variaci3n negativa entre nacimientos y muertes de empresas totales, el n3mero de muertes es mayor sobre todo en las PYME y en el sector de servicios. En cambio, en la manufactura y en las microempresas existe una menor variaci3n y en el sector de comercio durante los últimos 27 meses fue el único tipo de variaci3n positiva con respecto a las muertes de empresas en este periodo.

Tabla 6*Proporción mensual de nacimientos y muertes de empresas en Querétaro.*

Cobertura geográfica			Querétaro				
Cobertura Geo	Sector	Tamaño	Nacimientos - Proporción a 27 meses	Muertes - Proporción a 27 meses	Variación - Proporción a 27 meses	Nacimientos - Tasa Mensual	Muertes - Tasa Mensual
Querétaro	Todos	Todos	24.85%	31.08%	-6.23%	0.83%	1.37%
		Micro	26.05%	31.72%	-5.67%	0.86%	1.40%
		PyMe	2.88%	19.31%	-16.43%	0.11%	0.79%
	Manufactura	Todos	17.94%	23.00%	-5.06%	0.61%	0.96%
	Comercio	Todos	27.55%	27.03%	0.52%	0.91%	1.16%
	Servicios	Todos	23.47%	37.11%	-13.65%	0.78%	1.70%

Demografía de los Negocios (2023)

Estos datos resultan importantes para estudiar el emprendimiento y qué posibilidades tienen los emprendedores de mantener una empresa recién creada. Hasta ahora, con los datos que aquí se presenta, la mejor posibilidad es en el sector de comercio, seguido de la manufactura y por último en el sector de servicios. En cuanto al tamaño de la empresa, tienen mayores posibilidades de mantenerse las microempresas, esto puede explicarse por la naturaleza de su tamaño, es decir, las microempresas son más flexibles para adaptarse cuando surgen problemas, pueden operar con un menor personal por lo que hay menos sueldos, y todavía muchas de estas empresas no están registradas o se mantienen en la ilegalidad, por lo que será más sencillo mantenerlas comparándolas con las PYME.

1.2. Nano, micro, pequeñas y medianas empresas

Para comprender el trabajo de los emprendedores a continuación se hace una descripción de las clasificaciones disponibles para definir lo que es una empresa y cómo un emprendedor puede entrar en esta clasificación. El término empresario resulta importante por la percepción social comparado a lo que se piensa como un emprendedor. Existe una confusión sobre ambos términos y es necesario clasificarlos adecuadamente.

El concepto de empresa y su clasificación ha evolucionado con el tiempo, en muchas ocasiones utilizando el tamaño, desde una perspectiva administrativa,

principalmente como una manera de poder visualizar a las empresas que existen en el territorio nacional y poder administrar los recursos a los que son acreedores. Sin embargo, esta no es la única manera de clasificar a las empresas o grupos económicos, como les llama Chavarín (2011), además de que se pueden clasificar según el propósito de la descripción que se les pueda hacer.

El concepto de empresa y su clasificación por tamaño ha evolucionado con el tiempo y con las características económicas y sociales del país en las que se encuentran, tradicionalmente utilizando indicadores como el número de trabajadores, el total de ventas anuales, ingresos y activos fijos (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República [IILSEN], 2002).

Por ejemplo, la Secretaría de Hacienda consideró como pequeñas y medianas unidades industriales aquellas empresas cuyos capitales contables rondan entre 50,000 y 2 y medio millones de pesos anuales en 1954. Siete años después, el margen de estos indicadores aumentó a un rango de entre 25,000 a 5 millones de pesos. Dos años después, esta clasificación volvió a cambiar para finalmente considerar a las pequeñas y medianas empresas como aquellas generadoras de hasta 10 millones de pesos en un año (IILSEN, 2002).

En 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI) y con este volvió a cambiar la clasificación para recibir los beneficios del programa, ubicando a la pequeña y mediana industria ya no clasificada por sus ingresos sino por el número de trabajadores, que sería de 6 a 250 personas y los establecimientos de cinco personas y menos fueron considerados como talleres artesanales (IILSEN, 2002)

El cambio más importante en la clasificación de las empresas fue en 1985, cuando la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) establece una clasificación oficial tomando como referencia el tamaño del establecimiento y los ingresos anuales de la siguiente manera (IILSEN, 2002)

1. Microindustria: hasta 15 trabajadores y ventas de hasta 30 millones de pesos anuales

2. Pequeña industria: entre 16 y 100 trabajadores y ventas de hasta 400 millones de pesos anuales
3. Industria mediana: entre 101 y 250 trabajadores y ventas de hasta 1,100 millones de pesos anuales

Desde el 2002, cuando se publica la Ley para el Desarrollo de la Competitividad para Micro, Pequeña y Mediana Empresas (DOF, 2019) y para los fines de dicha Ley, se propone una serie de definiciones para poder clasificar a las llamadas MIPYMES y así poder promover el desarrollo económico nacional a través del fomento su viabilidad, productividad, competitividad, sustentabilidad y participación en los mercados.

La clasificación simplemente se hace desde el número de trabajadores e incluye a los sectores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales, de la siguiente manera.

A diferencia de la clasificación propuesta en 1985, en el 2002 se reconfigura para diferenciar a las empresas por sector de actividad: industria, comercio y servicios. Pero esta clasificación no hace referencia a los ingresos de las empresas, simplemente se hace desde el número de trabajadores e incluye a los sectores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales, de la siguiente manera.

Tabla 7

Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas por número de empleados, elaboración propia con datos del DOF, 2019.

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Elaboración propia con datos del DOF (2019)

Esta clasificación resulta sumamente limitante para su análisis, además que para que estas empresas puedan ser consideradas como tal, deben estar registradas en el Sistema de Administración Tributaria. Hay cifras que indican que casi el 60% de los trabajadores no se

encuentran en el sector formal y en una desregulación del trabajo por la falta de registro tributario, los números reales de personas que tienen negocio de hasta cinco trabajadores, por lo menos en México, no pueden ser definidas (Quintana, 2014).

Por otro lado, Chavarín (2011) clasifica a las empresas no partiendo del tamaño sino de la arquitectura, esta indica si los negocios se encuentran desorganizados entre sí o si estos se relacionan con redes de negocios y el vínculo que pueden tener con empresas financieras. La segunda clasificación que el autor propone es por su gobierno corporativo, que son los entendidos dentro de las instituciones, con los que las empresas y redes de negocios resuelven problemas que vienen de la interacción de los involucrados, en otras palabras, según los incentivos con los que operan aquellos que toman las decisiones.

Sin embargo, solo se hace una revisión de la primera clasificación que el autor propone, ya que las redes que se generan entre empresas, o en el caso de los emprendedores, puede tener consecuencias para el mantenimiento de la actividad que le permitan la subsistencia en el apoyo por medio de otras empresas o emprendedores. La clasificación de arquitectura corporativa que propone Chavarín (2011) es la siguiente.

- a) Empresa simple. Se trata de empresas de tamaño reducido que no poseen estructura divisional ni acuerdos de largo plazo con otras empresas.
- b) Empresa integrada. Se trata de empresas con una estructura divisional que puede incorporar a distintas unidades de producción. Este tipo de arquitectura no incluye acuerdos de largo plazo con otras empresas.
- c) Empresa consolidada. Se refiere a empresas legalmente independientes relacionadas mediante vínculos de propiedad y control. El caso más común de consolidación se da mediante un esquema de sociedad de control (holding) en el que una empresa tenedora (también llamada empresa controladora) tiene el control accionario de otras empresas llamadas subsidiarias.
- d) Red de negocios. Se refiere a empresas con vínculos de largo plazo establecidos mediante acuerdos informales. Estas redes están formadas por empresas que se cohesionan por medio de vínculos observables, entre los que destacan las tenencias

cruzadas de acciones (cross-holdings), o los intercambios de representantes en los consejos de administración (interlocking directorates).

- e) Red financiera de negocios. Se refiere a redes de negocios con acuerdos formales o informales de largo plazo con empresas financieras. En este caso, se habla de una “empresa financiera” cuando ésta tiene la capacidad de otorgar financiación a otras empresas mediante mecanismos oficialmente regulados, como sería el caso de los bancos. Por ello las empresas tenedoras no se consideran empresas financieras dentro de este contexto, a pesar de coordinar un mercado interno de capitales. (p. 197)

A diferencia de la clasificación de empresas por tamaño, esta clasificación permite complejizar a los tomadores de decisiones en las empresas como sujetos que deciden de cierta forma agrupar sus intereses con otros empresarios e inversionistas tener un mayor control sobre los recursos y las ventas de sus productos o servicios. Esto devela por un lado la importancia de redes de apoyo entre emprendedores, sobre todo en fase inicial (GEM, 2022) para su supervivencia, pero también las redes que generan los emprendedores desde otras esferas sociales como las que construyen durante la universidad y la relación de apoyo en el emprendimiento con la familia (Calixto, 2021).

Con el propósito de obtener información sobre el nacimiento y muerte de las empresas en México, el INEGI publicó datos históricos sobre estos indicadores entre 1989 hasta 2019, estos indicadores de Demografía de los Negocios son valiosos para analizar por cuánto tiempo operan los nuevos negocios en México (Demografía de los negocios, 2023). Con los datos demográficos sobre los negocios es posible conocer cuántos establecimientos mueren antes de que cumplan cierta edad, por lo tanto, por cada 100 establecimientos cuántos mueren antes de cumplir una edad determinada. Es importante mencionar que, entre mayor edad tiene un negocio, menos posibilidad de morir tiene. Bajo esta idea, el INEGI ha desarrollado la idea de esperanza de vida de las organizaciones.

Con los datos que se presentan a continuación, es posible comparar el comportamiento de los negocios en cuanto a su nacimiento y muerte de las empresas de

acuerdo con el estado de la economía del país, como en momento en el que la economía se encuentra relativamente estable y cuando existen momentos de coyuntura como el caso del COVID-19 en 2020 (Demografía de los negocios, 2023). Entre los años 2009 y 2012, un período de relativa estabilidad económica en México, se observa que la tasa mensual de mortalidad empresarial se situó en un 0.67%, mientras que la tasa mensual de nacimientos de negocios se registró en un 0.68%. Este fenómeno se traduce en la dinámica en la que, de un total de 10,000 establecimientos vigentes en un momento determinado, 67 de ellos cesaron sus operaciones durante el transcurso de un mes, mientras que 68 nuevos emprendimientos surgieron. Sin embargo, contrastando esta situación con el año 2019, se aprecia un notorio cambio en la dinámica empresarial. En este año, de cada 100 nuevos establecimientos, aproximadamente 52 de ellos enfrentaron un cese de actividades antes de completar su segundo año de operación. Esto implica que 31 empresas cesaron sus operaciones antes de alcanzar el primer año, y 21 lo hicieron entre el primer y segundo año. Es relevante destacar que la proporción de ceses empresariales disminuye a medida que los negocios envejecen, como se ha documentado en la literatura (Demografía de los negocios, 2023).

En relación con los períodos de complicación en el desarrollo económico, resulta de interés analizar el impacto de la pandemia de la COVID-19 en términos de la mortalidad y el nacimiento de empresas. Para ello, se realizaron análisis en dos fases: la primera comprendió el período desde mayo de 2019 hasta septiembre de 2020, mientras que la segunda abarcó desde mayo de 2019 hasta julio de 2021. Durante el primer período, se observa que la tasa mensual de mortalidad empresarial alcanzó un 1.36%, mientras que la tasa de nacimientos se situó en un 0.71%. Esta situación se traduce en el cese de actividades de 136 empresas por cada 10,000 establecimientos existentes en un mes, en contraposición a los 71 nuevos emprendimientos que surgieron. En el segundo período, la tasa mensual de mortalidad empresarial se incrementó a un 1.45%, y la tasa de nacimientos se situó en un 0.81%. Esto implica que, en un período de un mes, 145 empresas cesaron sus operaciones, mientras que 81 nuevas empresas surgieron. La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto significativo en el cese de actividades empresariales, aunque también ha propiciado el surgimiento de nuevas empresas, aunque no en la misma proporción que en

años anteriores. Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), será necesario esperar hasta los Censos Económicos 2024 para comprender completamente el impacto de la pandemia en la esperanza de vida de los negocios, a través de la recopilación exhaustiva de información de todos los establecimientos involucrados en actividades económicas (Demografía de los negocios, 2023).

Por lo pronto, es difícil negar el efecto de la pandemia en la creación y mantenimiento de nuevos negocios, con respecto al emprendimiento, el GEM (2023) reporta una mejora considerable en creación de estos en el 2022 con respecto al 2020. Sin embargo, nuevas circunstancias como la guerra en Ucrania, los altos costos de la electricidad y la crisis en la cadena de suministro global ha impactado de manera importante a la economía global y con ello, la creación y mantenimiento de nuevas empresas incluido el contexto mexicano

Es por eso por lo que nuevas definiciones son necesarias para considerar a los trabajadores por cuenta propia que son dueños y únicos empleados de la unidad productiva. Otra característica importante del nanoempresario es que opera desde la informalidad y queda invisibilizado por los datos oficiales, es por eso por lo que el concepto resulta útil para explicar la actividad del emprendimiento juvenil, ya que muchos de los emprendedores en las primeras fases trabajan desde la informalidad y son el único dueño y trabajador.

El argumento de que los negocios informales no pueden ser considerados como empresas se debe a que para que una empresa sea considerada como tal debe encontrarse en la formalidad fiscal, en donde se encuentran registrados como empresa, pagan impuestos y sus empleados cuentan con contrato (SoyEntrepreneur, 2014).

La nanoempresa ha sido abordada de diferentes maneras y propósitos, pero el principal es que es considerada como una unidad económica que está ubicada en la informalidad y que siempre está en función de la actividad del dueño o del hombre-empresa. De esta manera, Valencia, Rojas y Corichi (2023) revisan dos definiciones generales de la nanoempresa: Ljungberg la define como aquella mínima y embrionaria

manifestación del emprendimiento empresarial que es posible administrar, las considera como unidades empresariales que son manejadas por una sola persona que es miembro y propietario. Por otro lado, González la considera como un organismo con finalidad de lucrar, integrado por una personas que obtiene recursos por sí mismo y del ambiente que lo rodea, que se mantiene en la informalidad y que ofrece un producto o servicio, por el que obtiene una ganancia.

Estos autores destacan que existen elementos distintivos de las nanoempresas comparadas con otro tipo de organizaciones. En primer lugar, justamente no puede ser considerada como una organización ya que se está conformada de un solo miembro. Sin embargo, la subordinación no se da dentro de la empresa, sino que el nanoempresario está sujeto a presiones externas como la competencia, el cliente y los proveedores (Valencia, Rojas y Corichi, 2023).

Desde la perspectiva de González Flores (2015), el término “nanoempresa” debe ser considerado, porque de cualquier manera el emprendedor es una unidad económica que aporta al PIB nacional, da trabajo y manutención a las familias mexicanas y también se encuentran integradas en las cadenas de valor. Esta idea de empresa también considera que no todas la empresas se terminan formalizando, aun considerando que es una aspiración para el sistema económico, en México no es lo que siempre ocurre. Para este autor su reconocimiento es sumamente importante para observar las dinámicas económicas en México, que además de estar integradas en la cadena de valor, conforma configuraciones de trabajo particulares que merecen ser reconocidas, observadas y valoradas.

Desde este análisis, el emprendimiento y la actividad emprendedora puede ser considerada como una nanoempresa desde esta definición, en la que el sujeto es un sujeto-empresa, en el que él es considerado el único dueño y trabajador, quien además posee el capital y lo trabaja. El concepto resulta útil para integrar la actividad emprendedora y acercarlo al concepto de empresa, aunque esto implique la participación de una sola persona.

Con respecto al impacto de la COVID-19 en México y bajo la perspectiva del nanoempresario, la competitividad en las empresas ha disminuido considerablemente (Valencia, Rojas y Corichi, 2023; Espinosa et al., 2022) y terminan siendo las empresas más grandes las más resilientes a los eventos coyunturales como lo fue la pandemia. La misma naturaleza de las nanoempresas los vulnera por tener escasos recursos con qué trabajar, a pesar de su alta flexibilidad, la competencia tiene ventajas como el acceso a información privilegiada, a créditos, subsidios y mano de obra disponible que posiciona a los nanoempresarios en desventaja frente a circunstancias adversas.

En conclusión, sobre la situación del mercado laboral en México y Querétaro, además de la relación ya mencionada entre emprendimiento y trabajo informal, queda claro que en la subocupación también puede surgir el emprendimiento. En esta se encuentra el espacio y la necesidad de generar mayores ingresos, en ocasiones por cuenta propia a través de una actividad informal.

La ocupación en México y en Querétaro ha crecido en el último año, el sector con mayor crecimiento es el comercio y los servicios, que cuentan con una mayor posibilidad de desarrollarse en especial en la población joven. Aquí se argumenta que existe una necesidad y una disposición por la creación de nuevos empleos que pueden partir de negocios informales como son las MIPYMES, pero también desde el nanoempresario, la unidad económica más pequeña posible, para dinamizar la economía en México que puede venir de los jóvenes.

La recuperación económica a partir de la pandemia ha modificado las formas de trabajo, los efectos aún se hacen presentes en el mercado de trabajo y la recuperación ha sido constante desde el 2021. La muerte de empresas durante este período no ha dejado de crecer y con estos cambios surgen nuevas oportunidades, hay una gran cantidad de personas dispuestas a iniciar un comercio o un servicio con sus propios recursos y a una escala mínima y eventualmente pasar de una economía informal a una formal.

El nanoempresario tiene ventajas en comparación con otros empresarios: la flexibilidad de sus operaciones. Como ya se mencionó, el conflicto y presión vienen

únicamente del exterior y no puede considerarse como una organización en competencia, sino como un sujeto en competencia con otros actores en el mercado de trabajo, siendo este el reto más grande al que se enfrentan.

1.3. Perspectivas teóricas para explicar el mercado de trabajo

Las diferentes dimensiones relacionadas a la figura del emprendedor pueden estudiarse desde diferentes ángulos. Por un lado, observar al emprendedor como resultado de las condiciones del mercado de trabajo, la empleabilidad, los bajos sueldos, las dificultades para entrar en un mercado laboral particular, entre otros. En este apartado se discuten diferentes perspectivas para explicar las dinámicas del mercado de trabajo y la relación entre trabajo y educación.

Existen diferentes perspectivas para explicar la empleabilidad en las economías y no son necesariamente contradictorias, algunas investigaciones se centran el papel de la oferta y demanda de trabajo para explicar el trabajo y el trabajo informal, como el modelo de los mercados heterogéneos para explicar la informalidad laboral (Ibarra-Olivo et al., 2021) mientras que otro grupo de teorías intentan explicar la movilidad social por medio de una perspectiva desde el individuo. A continuación, se mencionan algunos estudios empíricos que dan cuenta de características individuales que explican la movilidad social en México y América Latina.

1.3.1 Antecedentes para explicar el empleo y la movilidad social

Sobre la empleabilidad en el país, la investigación de González y Salgado (2016), de 1,391 profesionales en México y su relación con la movilidad internacional, demuestran que el factor de responsabilidad social y compromiso ciudadano en una escala de Competencias Instrumentales fue el más significativo para explicar la adquisición y conservación del empleo, también es el factor que más valoran los empleadores estudiados. Se considera entonces que estas variables aumentan o disminuyen las probabilidades de empleabilidad de un profesional en México y las personas que no cuenten con estas habilidades tendrán menos posibilidades de entrar a un trabajo formal. Los autores también

mencionan que los programas de movilidad en las universidades ayudan a los estudiantes a entrar más rápidamente al mercado laboral formal una vez concluida la etapa universitaria. Esto se puede explicar desde la vulnerabilidad experimentada en la movilidad y necesidad de buscar vínculos para el desarrollo. Todavía es necesario explorar si estas experiencias también resultan de utilidad cuando los universitarios deciden emprender un negocio.

La medición de competencias, inteligencia, personalidad y las preferencias son entonces relevantes para la empleabilidad, la movilidad social y los resultados de vida (Campos Vázquez, 2016). Aunque estas no son variables que tradicionalmente se utilicen para explicar los resultados de vida, algunas investigaciones en Estados Unidos (Corak, 2013; Agee y Crocker, 2002; Anger y Heineck, 2010) y Europa sugieren que pueden ser determinantes para la elección de carrera, ocupación, posición social, entre otras. Almlund y colaboradores (2011) encontraron que existe correlaciones significativas entre inteligencia (0.6) y el factor de personalidad de Responsabilidad (0.2) proveniente del paradigma de los cinco grandes factores de personalidad con el desempeño laboral, este medido a través de datos de productividad, desempeño y resultados de entrenamiento. Aunque el nivel de correlación es pequeño para Responsabilidad, no resulta insignificante. Otros autores (Nyhus y Pons, 2002) sugieren que este factor es más importante al inicio de las carreras profesionales de los trabajadores y deja de serlo cuando consiguen un trabajo y dar paso a otros aspectos de la personalidad como la estabilidad emocional y la extroversión.

En el contexto latinoamericano, Días, Arias y Tudela (2013) estimaron el efecto de las habilidades cognitivas y no cognitivas sobre el ingreso utilizando una muestra de 2,666 trabajadores entre 14 y 50 años en Perú. Estos investigadores encontraron que existe una relación entre la estabilidad emocional y la cooperación con el salario. Cuando controlan por educación, el factor de estabilidad emocional representa en promedio un aumento en el salario de 6.7 puntos.

Para Campos (2016), las hipótesis más socorridas en relación con la pobreza y la desigualdad son las que acentúan la importancia de las políticas públicas y donde las élites

manipulan las reglas a su beneficio para asegurar su posición y poder por generaciones. Pero esta explicación, que asegura la relación entre desigualdad y movilidad social, es cierta incluso para países desarrollados, es todavía parcial y no permite analizar las ventajas y desventajas que la madre o el padre pueda transmitir a sus hijos y que, eventualmente, terminan teniendo un importante peso en la movilidad social y la desigualdad: desde ingreso y estatus hasta educación y habilidades. Para este autor, las habilidades clave para entender el proceso de movilidad social son las relacionadas con las habilidades cognitivas, las socioemocionales y las preferencias. Estas habilidades y preferencias serán valoradas en el mercado: el autor indica que tener una alta habilidad cognitiva y un perfil de personalidad adecuado está relacionado con mayores ingresos, logros académicos e incluso con mejores condiciones laborales.

Sin embargo, esto resulta mucho más fácil de evaluar cuando existen condiciones sociales que permitan la comparación de variables psicológicas. En el contexto de México y de Querétaro, la condición del mercado de trabajo y la dependencia de las relaciones con otros para la empleabilidad o el trabajo autónomo (Calixto, 2020) hacen del estudio de los factores externos variables que van a poder explicar mejor la situación del emprendimiento. Esto no quiere decir que las variables psicológicas no jueguen un papel importante al momento de realizar un emprendimiento o tomar decisiones, es probable que estas estén más relacionadas al mantenimiento, a la relación que se lleve con posibles socios y clientes, a la capacidad de responder ante la incertidumbre y para innovar en su actividad.

1.3.2 Enfoques teóricos para explicar el mercado laboral en México

En México, los enfoques dominantes para analizar el mercado de trabajo son los que se enfocan en problemas que determinan: la familia o la empresa, la oferta o la demanda de trabajo. Entonces es posible considerar los enfoques Económico y Sociodemográfico para explicar las variaciones en el mercado de trabajo, así como, presuntamente, factores que pueden predecir el comportamiento económico.

La teoría neoclásica, siendo la primera y fundamental en este contexto, propone un enfoque de mercado de trabajo en el cual los precios y la cantidad de empleo del factor

laboral se determinan de manera espontánea entre ofertantes y demandantes y se piensa que esta relación converge hacia un estado de equilibrio. Bajo esta perspectiva, la oferta de trabajo se encuentra influenciada por varios factores, incluyendo el tamaño de la población, la tasa de participación laboral y la cantidad de horas que un trabajador decide dedicar a su empleo. Además, esta teoría asume que los trabajadores toman decisiones de manera individual, que la información relevante se encuentra siempre disponible, y que existe una completa movilidad laboral. Es importante mencionar que existen supuestos adicionales en la teoría neoclásica que pueden ser objeto de debate. En última instancia, se reconoce que este modelo no pretende replicar la realidad de manera exacta y, aun así, se utiliza para realizar inferencias sobre la misma a partir de supuestos formales. Cuando la teoría no se ajusta a la realidad, se atribuye a fallas del mercado o a factores externos, y no a los supuestos epistemológicos subyacentes a la teoría económica. En resumen, es una teoría que no es fácilmente refutable, y su validez se basa en su coherencia lógica interna más que en su capacidad para ser corroborada empíricamente (De la Garza, 1998).

En contraste, el enfoque sociodemográfico parte del supuesto principal de que las variables sociodemográficas son las que determinan la oferta de trabajadores. Estas variables incluyen características relacionadas con el ciclo de vida, la edad, el género, el tamaño de las unidades domésticas, las estructuras de parentesco, entre otras. Este enfoque puede ser desglosado en tres afirmaciones fundamentales (De la Garza, 2010):

1. Se considera no solo incluir los procesos familiares, que son complejos, para dar sentido a las decisiones de los trabajadores y que son menos calculables, de la misma forma en la que la cultura y la subjetividad también influyen en las decisiones familiares.
2. La oferta familiar de fuerza de trabajo no solo depende de las decisiones familiares, sino de la demanda de la fuerza de trabajo y de sus características.
3. El estudio completo de la situación del mercado de trabajo no se puede reducir a los momentos inmediatos de toma de decisión dentro de las familias y que no termina, por otro lado, en la empresa. Sino que continúa en los encadenamientos productivos y en el sistema de relaciones industriales y en el Estado. (p. 154)

De esta manera es posible considerar que, para De la Garza, la construcción social del mercado de trabajo como una visión más satisfactoria para comprender y analizar el mercado de trabajo en México, contrario a los enfoques Neoclásico y sociodemográfico de los que se ha explicado sus limitaciones para comprender la generación del trabajo y su mantenimiento. Esto ya que, por un lado, existen supuestos que no pueden verificarse en la realidad y que no toman en cuenta una serie de variables importantes para el movimiento económico. Por el otro lado existe un enfoque en donde las variables sociodemográficas generan dudas y el actor completamente racional tiene toda la información a su disposición y su toma de decisiones será en función a esta desde sus características sociodemográficas.

De esta manera, la construcción de estrategia de empleo que pueden generar los sujetos, que son considerados actores, las estructuras delimitan la subjetividad del trabajo y lo motiva a tomar decisiones limitadas en cuanto al trabajo, tanto de la oferta como de la demanda, pero no de una manera donde el sujeto pueda tomar una decisión racional en la que la ganancia y el tiempo libre sean balanceados racionalmente (Della Giusta, 2001).

Existen restricciones estructurales desde el individuo que son de tipo sociodemográfico y que serían importantes en la comprensión mercado de trabajo: la edad, género, etnia, escolaridad, estado civil y número de dependientes. También hay otras restricciones para entrar al mercado de trabajo como la experiencia laboral anterior y la calificación. Estas características sociodemográficas son más amplias que en el enfoque anterior y permiten complejizar la entrada de los individuos al mercado de trabajo con un enfoque multifactorial. Por otro lado, está la expectativa de empleo como consideración para aceptar o no una oferta de trabajo que además varía según el ciclo vital y el involucramiento de la familia para implementar diferentes estrategias de supervivencias. Por último, las características de la economía, de las instituciones, la cultura y el entorno social inmediato del contexto urbano o rural influyen en las expectativas de emplearse o de generar empleo (De la Garza, 2011).

Sobre la demanda de trabajo, fundamentalmente es el empresario quien participa más activamente, resulta ser también una construcción social a pesar de las variables estructurales que pueden estar involucradas como las características del mercado del producto, tamaño del establecimiento, si hay exportación, nivel de productividad, la región, entre otros (De la Garza, 2011). Tal como lo ha señalado Schumpeter, es el empresario y el emprendedor el actor primario para la generación de nuevos empleos y responsables del dinamismo del uso de capital (Rincón y Añez, 2016). Así, los empresarios pueden diseñar estrategias de demanda de trabajo como resultado de las variables estructurales tanto a nivel macro (macrocultura, macroeconomía, macroinstitucionales, micropolíticas) como a nivel micro (mercado del producto, tecnología disponible, naturaleza del producto o servicio, limitaciones técnicas, dinero, entorno inmediato, toma de decisiones).

Los empresarios y emprendedores moderan los aspectos subjetivos de la cultura empresarial, corporativa, profesional y regional no están separados de la toma de decisiones de estrategias productivas y de la mano de obra. El empresario, por medio de su toma de decisiones, utilizará como estrategia para la producción, gestión y ocupación de su empresa o emprendimiento las decisiones de diferente tipo según sus necesidades: tecnológicas, organizacionales, relaciones laborales, de promoción, capacitación, rotación, bonos y perfiles demográficos, sociales, laborales y culturales de mano de obra que decidirá emplear (De la Garza, 2001).

El encuentro social entre los actores que construyen las relaciones de oferta y demanda del trabajo constituye la construcción social del mercado de trabajo. Esta construcción no tiene por qué verse como una sola, ya que se puede separar la construcción social de la oferta y la construcción social de la demanda y que hasta entonces se considera una construcción social del mercado de trabajo. Aquel que busca trabajo puede decidir no emplearse si la oferta no tiene las características que la persona busca y puede ser independiente del salario, así como el que contrata puede decidir no emplear aun cuando la persona interesada cuente con las cualificaciones requeridas para ocupar el puesto, similar a lo que dice la teoría de los mercados heterogéneos (De la Garza, 2011; Alcaraz et al., 2015).

La dinámica oferta-demanda del mercado de trabajo se encuentra con una sociedad compleja caracterizada por la sociodemografía de la población y que se encuentran mediadas por la toma de decisiones tanto de los que buscan trabajo como de los que contratan (De la Garza, 2011). Pero los emprendedores no siempre contratan a otras personas y la falta de algunos de los factores que aquí se presentan para explicar su relación con el mercado de trabajo cambia la naturaleza de su proceso de toma de decisiones, en especial cuando no hay una cultura organizacional o no hay necesidades para trabajar junto con otros. También será necesario profundizar en la relación entre emprendedor y tecnología, actualmente la influencia de la tecnología en los negocios la hacen completa o parcialmente dependiente de ella.

Existen otras dimensiones relacionadas con el emprendimiento que provienen del entorno como la educación y la cultura. Por último, se encuentran las características al interior del individuo que le permite emprender y mantener la actividad emprendedora, como son la motivación, los intereses, actitudes, la personalidad y el autocontrol. Estos influyen en su toma de decisiones y son determinantes para el mantenimiento de su actividad. Estas dimensiones se discuten a profundidad en el capítulo siguiente sobre emprendimiento y emprendimiento juvenil. Sin embargo, es importante mencionar aquí que las dinámicas de la construcción del mercado de trabajo en cualquiera de sus dimensiones no serán las únicas que influyan en la actividad emprendedora.

Desde la sociología, la teoría de la segmentación del mercado de trabajo permite explicar, desde su versión más contemporánea, la consideración de la incertidumbre como factor fundamental para explicar la segmentación del mercado y cómo esta se puede combatir a través de las instituciones. Además, se toman en cuenta las conductas de los sujetos en un entorno incierto y constantemente cambiante. De esta manera, se considera que, en el área del trabajo, los sujetos están motivados de diferentes maneras y con diferentes propósitos como los ingresos, la satisfacción por hacer su trabajo, el autoestima, el reconocimiento social y otros (Fernández-Huerga, 2010). Es por eso, que desde esta perspectiva el estudio de los emprendedores puede ser explicado desde la naturaleza de su actividad como un actor en el mercado envuelto en situaciones de incertidumbre.

1.3.3 Perspectivas teóricas para explicar la relación entre educación y empleo

A continuación, se describen cuatro teorías que han sido utilizadas para explicar la relación entre educación y empleo. Al ser la educación, sobre todo la educación superior, como una de las categorías con poder para explicar el éxito del emprendimiento en Querétaro, es importante hacer una descripción de las teorías que ya se ha utilizado para explicar su relación con el empleo. Sin embargo, no es lo mismo utilizar la educación para explicar el empleo que el emprendimiento, pero se utilizará como base teórica para hacer descripciones y explicaciones posteriores sobre el emprendimiento y la importancia de la educación superior.

Valle (2010) identifica cuatro grupos de teorías que se han utilizado para explicar el papel de la educación en la sociedad desde la perspectiva del funcionamiento del mercado de trabajo. Para un análisis más profundo de las perspectivas teóricas, resultará útil no solo revisar las teorías que explican el mercado de trabajo, sino las que explican su interacción entre la educación y la formación académica.

1. Las teorías del capital humano y de la funcionalidad técnica de la educación como la teoría económica clásica y neoclásica.

Este grupo de teorías considera que la educación juega un papel fundamental en la productividad y explica el desarrollo económico basado en la formación académica. También explica la diferencia de ingresos de la población ocupada ya que la formación educativa es un medio para mejorar las habilidades individuales y destrezas para el mercado de trabajo.

Para la Teoría del capital humano, la cantidad y calidad del trabajo es resultado de decisiones individuales. Considera al individuo como un instrumento que actúa a partir de la relación con los medios que posee para ser más eficaz y eficiente para alcanzar sus fines. Para esta teoría, la educación acrecienta su potencial y le da herramientas para perfeccionar su técnica y productividad (Villalobos y Pedrosa, 2009).

En esta perspectiva, los ingresos también se explican por el esfuerzo individual ligado a la educación, pero no en un sentido amplio, sino en un sentido de instrucción y entrenamiento para el mundo del trabajo. Así mismo, se considera que la educación y el ingreso están relacionados a la inversa, entre más ingreso habrá mayor consumo de educación, lo que resulta eventualmente en un mayor ingreso (Villalobos y Pedrosa, 2009).

La discusión desde la Teoría del capital humano también intenta asignar el presupuesto de instituciones públicas y privadas destinadas hacia el entrenamiento de los estudiantes para conseguir una mayor productividad. También se plantea que las modificaciones curriculares se pueden hacer a partir de la vinculación entre el mercado de trabajo y la institución educativa, o que la demanda de trabajo guía la oferta y así asegurar un flujo contante de egresados preparados para el empleo y evitar problemas relacionados al capital humano que pueda afectar el crecimiento económico (Villalobos y Pedrosa, 2009).

Esta perspectiva para estudiar el surgimiento de la actividad emprendedora resulta limitante, pero útil por considerarse el pensamiento económico imperante por los tomadores de decisiones en política pública y educativa, como es el caso de la triple hélice como una serie de métodos en línea con los Objetivos de Desarrollo Sustentable (ODS) y la Agenda 2030 (Valencia y Taboada, 2022).

Desde esta perspectiva, el emprendedor no tendría una razón clara de existir y mucho menos estaría la educación involucrada en la formación de ciertas habilidades que le permitirían al individuo emprender en algún momento de la vida. Al ser parte de una vinculación entre la educación y el mercado de trabajo, el sistema que se rige por un mecanismo de oferta y demanda que tiende al equilibrio, no serían necesarios los emprendedores en primer lugar.

2. Las llamadas interpretaciones emergentes incluyen la teoría de la fila, del credencialismo y la del bien posicional.

Estas teorías explican cómo la educación, que es diferenciada, hace posible la existencia de diferente tipo de empleos y no al revés. A diferencia de la teoría anterior, es el

nivel educativo el que determina los puestos de trabajo y los empleados eligen a los solicitantes de acuerdo con características no cognoscitivas sino de normas que se adquieren en el proceso educativo. Se pretende elegir a los candidatos más entrenables y los sueldos se explican por qué tan productivo sea un individuo en la unidad de trabajo.

La teoría del credencialismo indica que el valor o criterio necesario para la selección en el trabajo es el certificado que otorga la escuela. Esta credencial se utiliza para la selección del personal por el empleador suponiendo que le otorga cierta cualificación que es usada para encontrar un trabajo (Valle, 2010).

Al considerarse esta credencial valiosa, habrá más demanda para permanecer en el sistema educativo por más tiempo y la necesidad de certificar cursos, sesiones, capacitaciones y horas de aprendizaje por organismos capaces de certificar (Del Campo y Salcines, 2008). Esta teoría explica las irregularidades entre la educación y el empleo cuando no hay suficientes trabajos para aquellos que sostienen las credenciales necesarias para ese trabajo, por lo que los trabajadores buscarán ocupaciones para las que están sobrecalificados.

En este sentido, el credencialismo está basado en la idea de la oferta y la demanda, donde la educación es ofertada por la demanda del trabajo y las credenciales que exige. Visto de esta manera, la oferta educativa siempre va a tender a crecer, ya que, entre más especialización, mayores oportunidades de empleo y de mejores salarios (Del Campo y Salcines, 2008).

Para el emprendimiento, el credencialismo podría explicar por qué algunas personas, personas sin altos grados de educación, pueden acceder a un empleo con un salario elevado y optan por emprender. Sin embargo, no todos los emprendedores cuentan con una baja escolaridad. El GEM (2023) menciona que en México el 17% de las personas que estudian la universidad empiezan un negocio, comparado con el 12% de las personas que no atienden a la educación superior.

El credencialismo dificulta explicar este comportamiento, ya que, si actualmente los salarios y los puestos de trabajo dependieran de las credenciales, los emprendedores, en especial los que cuentan con educación superior, no tendrían necesidad de emprender por necesidad.

La teoría del bien posicional intenta explicar por qué la demanda de educación sigue creciendo aun cuando la demanda de trabajo se contraiga, lo que provoca que los egresados no encuentren ofertas de trabajo para lo que han estudiado (Valle, 2010). Esta teoría es similar a la anterior al explicar por qué la demanda educativa sube, ya sea por las posibilidades de empleo o por el estatus. Sobre esta última, el emprendedor puede verse beneficiado en su búsqueda de destacar en un mercado competitivo, otras personas incluyendo clientes pueden tener preferencia por un prestador de servicios con más credenciales para realizar su labor.

3. El tercer grupo lo comprenden la teoría del mercado dual del trabajo y la teoría de la segmentación del mercado de trabajo.

Estas teorías tienen en común que explican a la productividad y el salario como una atribución de los puestos de trabajo y no de las personas o de las características de los trabajadores. El mercado de trabajo está dividido en dos: un sector con trabajos bien pagados y estables. Mientras que existe otro mercado inestable, mal pagado y con una frecuencia alta de despidos. El segundo sector está destinado a las personas menos especializadas y a los grupos más vulnerables de la sociedad, incluyendo jóvenes. Así, también se habla de que hay empleos que no fluctúan con la demanda y otros que si (Fernández-Huerga, 2010).

La teoría de la segmentación de los mercados inicialmente proponía que los salarios pueden ser explicados por la cantidad de tecnología utilizada para desempeñar una operación en un puesto de trabajo, por lo que la diferencia está en el puesto y no en las características de las personas que lo ocuparan (Carnoy, 1982).

El argumento más fuerte sobre la segmentación es que este es en gran parte provocada por la misma división del trabajo y la necesidad de una variedad de puestos con

diferentes necesidades de instrucción, a lo que se puede aspirar entonces es a una reducción de las diferencias sociales por medio de la transformación de los puestos secundarios (Fernández-Huerga, 2010).

Para los autores que describen esta teoría, la conclusión es que estas teorías más bien son un conjunto de ideas que jamás llegaron a concretarse como un cuerpo teórico formal con evidencia empírica, sobre todo al momento de utilizar las últimas técnicas econométricas (Fernández-Huerga, 2010; Baffoe-Bonnie, 2003).

Esta teoría podría ayudar a explicar algunos aspectos de la actividad emprendedora juvenil. Por un lado, por el hecho de considerar a los jóvenes como un sector poblacional marginal que pertenece a un grupo secundario del mercado de trabajo donde existe inseguridad, bajos salarios y los sujetos son fácilmente reemplazables por la falta de experiencia con la que cuentan. La pregunta que surge es: ¿qué pasa si el sector de los jóvenes como sector marginal carente de estabilidad laboral se perpetúa hasta la adultez y no logran entrar al sector primario con puestos mejor pagados? Como indican los autores de la teoría del mercado dual de trabajo (Piore, 1983), la tecnología es en parte responsable del incremento del mercado secundario. La tecnología ha avanzado de tal manera que margina a grupos cada vez más grandes de la población, las esperanzas para entrar al sector primario se limitarían de manera importante, cuando esta es la percepción de la juventud al entrar al mercado de trabajo después de la universidad, una de las estrategias para salir del sector secundario es el autoempleo y, por lo tanto, el emprendimiento juvenil.

4. En este último grupo se ubica la Teoría de la construcción social del mercado de trabajo, para esta teoría la relación entre educación y mercado de trabajo es compleja y multicausal, se encuentra muy lejos de considerarse una relación lineal ni se define por factores técnicos de la educación. Esta es más bien una relación social donde los actores son individuos en calidad de oferentes y demandantes de trabajo, relaciones que están alejadas de ser meramente instrumentales o relacionadas a la formación académica y sus motivaciones son diversas, entre las que se encuentra el nivel formativo. De ahí considerarlo como una relación siempre compleja y multicausal.

Las teorías que se han revisado hasta ahora, para explicar la relación entre el empleo y la educación en su mayoría cuentan con limitaciones considerables por analizar al mercado de trabajo, primero, como un mercado que se puede explicar cómo el mercado de mercancías donde no hay relaciones sociales y, en segundo lugar, por considerar que los individuos son capaces de elegir de acuerdo con lo que más les convenga, de manera racional, como en el caso de la teoría Neoclásica, la del capital humano y la del bien posicional. En cambio, la postura de la teoría de la construcción social del mercado de trabajo considera tanto para explicar el mercado de trabajo como en su relación con la educación, que existe una realidad social, en la que estas son fundamentales para encontrar y mantener un trabajo. Desde las relaciones familiares hasta las que se forman dentro de los espacios educativos y laborales, todas las relaciones juegan un papel para que se construya un mercado de trabajo.

Como menciona De la Garza (2003), la construcción social del mercado de trabajo está constituida por la construcción social de la oferta y la construcción social de la demanda. Ambas construcciones no tienen por qué articularse perfectamente, al contrario, siempre habrá una desarticulación entre ambas. Esto explica las diferencias cuantitativas entre ambas y en las necesidades de todos los involucrados en la construcción del mercado de trabajo en su totalidad.

En esta investigación se considera la postura multifactorial de la Teoría de la construcción social del mercado de trabajo para explicar la actividad emprendedora como una respuesta a las condiciones de empleo y trabajo actuales, donde la realidad es considerada como compleja y las dinámicas del trabajo no pueden ser explicadas del todo solo por factores individuales sino también de tipo estructurales. La dinámica oferta-demanda del emprendimiento juvenil se puede explicar desde las características psicológicas individuales entendidas como metas y que el mercado valora, pero también haciendo énfasis en el papel de las instituciones públicas y educativas para promover y fomentar el emprendimiento juvenil. Estas relaciones dan como resultado un panorama donde se valora la relación social entre el emprendedor y los sujetos que lo rodean.

Por lo tanto, la propuesta de la construcción social del mercado de trabajo ayuda, por un lado, a explicar cómo y por qué las instituciones deciden o no apoyar a la creación y mantenimiento de nuevas empresas y su interacción con los emprendedores. Cómo la sociedad se prepara o no para apoyar a nuevos emprendedores y cómo desde la subjetividad el individuo decide emprender, a partir de un análisis de factores psicológicos-individuales y formativos y su relación con una diversidad de individuos que preparan al emprendedora para actuar.

Emprendimiento y emprendimiento juvenil

El tema central en este trabajo es el emprendimiento y el emprendimiento juvenil, este capítulo se divide en cuatro apartados, en el primero se describe conceptualmente el emprendimiento, se describe el estado actual de las investigaciones sobre este tema a nivel internacional y se concluye con una perspectiva particular, considerando la multidimensionalidad del problema de investigación y las dificultades que se presentan.

En el segundo apartado se puntualiza al joven como el actor principal y la relevancia del emprendimiento en esta sección demográfica desde organizaciones internacionales. En el tercer apartado se describe el ecosistema de emprendimiento, su conceptualización y relevancia en el estudio del emprendimiento. Por último, en el cuarto apartado se describen los elementos teóricos que se utilizan para explicar el fenómeno del emprendedor juvenil en México. Se utilizan tres marcos teóricos diferentes para describir la actividad emprendedora en diferentes niveles y objetivos, que responden directamente a los objetivos de esta investigación.

2.1. Emprendimiento en el panorama global: conceptualizaciones y futuro de la investigación

El propósito de este capítulo es describir las diferentes perspectivas sobre el emprendimiento, la historia del concepto y la tipología que se ha utilizado para describirlos en diferentes momentos. Así mismo, se discute sobre el futuro del estudio del emprendimiento y sus implicaciones para esta investigación.

La primera vez que se tiene registro del uso de la palabra *entrepreneur* es con Catillon en 1755, seguido por Say en 1816 y Walras en 1877, el primero habla de aquellos sujetos que corren riesgos y toman responsabilidad de llevar a cabo un proyecto mediante la innovación, esta primera caracterización incluye a la incertidumbre como condición para formar una empresa y habilidades para generar rendimiento económico (García-Macías et al., 2018; García, 2015).

Say describe al emprendedor como la persona que mueve recursos de una sección de baja productividad a otra de mayor rendimiento y productividad económica, este sujeto es la razón principal que mueve a una economía, este autor destaca que el emprendedor debe tener cualidades morales específicas además de habilidades relacionadas a su actividad. Por otro lado, Walras describe al emprendedor como un coordinador que principalmente motiva el cambio. Ambos autores consideran al emprendedor como diferente al capitalista, este no tiene que poseer el capital para crear y coordinar, aunque tampoco es trabajador (Vallmitjana, 2014)

Torres (2014) identifica la etimología del término utilizado por Catillon, este autor identifica que la palabra proviene del francés *entrepreneur* y designaba a dos grupos diferentes, el primero son las personas que se plantean un objetivo y a partir de ahí generan esfuerzos adicionales para conseguirlo, el segundo es a aquél que inicia una empresa y que innova, es decir, que agrega un valor adicional a un bien o servicio que ya existía. Gavira (2006) señala que el verbo *entreprendre* incluye sentidos de comenzar, comprometer, intentar, disponer y disponerse. De esta manera, es fundamental entender que existe una diferencia entre el emprendedor y el verbo *entreprendre* o emprender. Siendo el primero el que transforma, inicia y quien agregue valor a un producto, y el segundo una serie de categorías que se le pueden atribuir a una persona.

Siguiendo esta misma línea, en inglés el “undertaker” es la persona que se organiza, opera y asume el riesgo de la aventura de un negocio. Además, es quien arriesga en un esfuerzo industrioso, especialmente cuando se dirige a hacer dinero. Ya transformando su raíz francesa, aparece enterprising, que evoca a una actitud imaginativa, de iniciativa y de disposición a enfrentarse a algo riesgoso y aventurado (Rincón y Añez 2016).

Sin embargo, es quizá la versión Schumpeteriana del concepto de emprendedor la más conocida, Schumpeter (1946) consideraba la actividad innovadora como una fuerza principalmente exógena, con vida propia, pero fundamental para el desarrollo económico. Este autor consideraba que el principal impulsor de la economía era la innovación y su

motor es el “espíritu emprendedor”, que irrumpía en el mercado con una fuerza suficiente para dinamizar la economía casi por cuenta propia.

A mediados del siglo XX, se habían acumulado pruebas suficientes de para que las economías en todo el mundo se desarrollaran, el cambio tecnológico resulta fundamental y sus fuerzas de cambio son principalmente económicas y que pueden ser observadas y estudiadas por la economía. Sin embargo, esta ciencia solo fue capaz de contemplar el cambio tecnológico como “progreso tecnológico” en el esquema de la función de la producción.

Se habla entonces de la tecnología y de su aporte al desarrollo económico, se intenta comprender cómo la tecnología afecta la economía, la sociedad y al propio ser humano. La complejidad de esta tarea hace necesario el abordaje multidisciplinar para comprender la realidad del cambio, así como los actores involucrados en él. En *La teoría del desenvolvimiento económico*, Schumpeter (1946) señala la existencia de una especie de mutación económica como parte de la evolución del capitalismo, a esta mutación le ha llamado innovación.

Este proceso de innovación cubriría los siguientes cinco puntos:

1. Introducir un producto o servicio o una nueva cualidad de este
2. Introducir un nuevo modelo de producción o una forma nueva de distribuir o diseñar un bien ya comercializado
3. Introducir un producto a un nuevo mercado
4. La conquista de una nueva fuente de aprovechamiento de materia prima o de bienes semi-manufacturados.
5. Introducir una nueva forma de organizar una industria ya existente.

Si existe innovación, señala Schumpeter, es porque existen emprendedores o empresarios, definidos como personas con voluntad y energías superiores a lo normal. Estos surgen por varias razones, principalmente de tipo psicológico: expectativas y voluntad por conquistar un espacio económico mediante el éxito, que es buscado no solo en

términos económicos, pero con una finalidad en sí misma, respondiendo a una necesidad y a una satisfacción derivada de la necesidad de crear. El valor viene de lanzarse dentro de un contexto de constante incertidumbre y a la inercia social frente al cambio y a la decadencia (Formichella, 2004).

Siguiendo esta perspectiva, otros autores han analizado la versión Schumpeteriana del emprendimiento y su relación con la resiliencia, utilizando la Teoría del riesgo y del trabajo (Pérez et al., 2016). Concluyen que el emprendedor tiene una capacidad intrínseca de crear, de llevar adelante sus ideales, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas constantemente para que su emprendimiento tenga éxito tomando a la resiliencia como la manera de emprender, ya que sin ella no podría el emprendedor enfrentar las típicas problemáticas que implican comenzar y mantener un negocio. Además, los autores mencionan la importancia de la educación formal o profesionalizante no al momento de emprender sino al momento de solucionar problemas.

Esta parece ser una solución más reciente para los problemas con los que se enfrenta un emprendedor en la actualidad, ya que Shumpeter no estableció un concepto como el de resiliencia, es posible decir que la versión de Pérez y colaboradores es una que continúa suponiendo una fuerza mayor, individual, de enfrentarse a estos problemas y no a un resultado que viene de un soporte colectivo, sino que se le atribuye al individuo por completo la responsabilidad. El aporte de estos autores no es desdeñable, pero es evidencia de que la línea de pensamiento Schumpeteriana está vigente en los estudios actuales sobre emprendimiento.

Más recientemente, después de la década de 1950, el concepto de emprendimiento y empresa fueron cambiando para dirigir las vertientes de la investigación hacia al crecimiento económico por parte de las pymes y la empresa familiar. Esta es la primera vez que universidades y escuelas de negocio empezaron a ofrecer cursos relacionados con la creación de empresas y a fundar revistas científicas sobre este tema, sobre todo en Estados Unidos (Vallmitjana, 2014). Además, fue la época en la que los investigadores más interesados fueron científicos sociales (Landström y Benner, 2010).

A partir de los años 1980 y hasta la actualidad, autores recientes que han escrito sobre la evolución de las investigaciones sobre emprendimiento lo definen en diferentes fases. Por un lado, Landström y colaboradores (2012), describen tres: despegue, crecimiento y en búsqueda de maduración. En cambio, Cabeza-Ramírez y colaboradores (2017) describen dos: promesa y legitimación. La segunda clasificación está basada en los trabajos de Landström, tanto así que el término de la primera etapa la ubica con una publicación de este autor y encuentran el centro de la primera etapa el artículo de Shane y Venkataraman en el año 2000, artículo medular para enmarcar los estudios sobre emprendimiento en adelante por medio de la idea de explotación de oportunidades.

A pesar de los aportes de esta segunda clasificación, es la primera realizada por Landström y colaboradores en el 2012 la que se analizará a profundidad por el alcance que tiene para analizar el porvenir de los estudios sobre emprendimiento. La fase del despegue fue, tal como su nombre lo indica, la verdadera entrada de los investigadores a un área de análisis novedoso del emprendimiento, por lo que no se vieron con dificultades para analizar el emprendimiento desde diferentes ángulos y perspectivas, fue una primera fase de trabajos experimentales. Sin embargo, la principal forma de estudiar al emprendimiento fue mediante las características individuales del emprendedor como la tradición Schumpeteriana marcaba, sobre todo aquél con particularidades que le permiten el éxito comparado con otros que lo intentan, pero fracasan.

La etapa de crecimiento, a partir de los años 1990, se destacó por la consolidación del emprendimiento como objeto de estudio legítimo en universidades, lo que derivó en la creación de programas y cursos universitarios diseñados por investigadores en el área de emprendimiento y un apoyo desde las instituciones para legitimar su estudio (Landström et al., 2012). Al final de esta etapa se vislumbra una fragmentación de los estudios que se hacen sobre emprendimiento una falta de acumulación del conocimiento Landström y Benner, 2010).

Por último, la fase de maduración en los estudios del emprendimiento comienza con el artículo mencionado anteriormente de Shane y Venkataraman (2000), y se caracteriza por

la existencia de dos posturas entre investigadores: una postura de dominio y una postura integrativa. La primera se refiere a posicionar al emprendimiento como una disciplina que debe ser entendida como un campo en sí mismo, mientras que la segunda argumenta que el emprendimiento es una rama de otros campos como el de la gestión estratégica. Aunque estas dos posturas predominan, la estrategia de investigación múltiple postula que el emprendimiento no puede existir en un campo homogéneo y los investigadores deben dividirse en grupos que estudien diferentes aspectos del mismo (Landström et al., 2012).

Los objetivos planteados en esta investigación responden a áreas de estudio específicas del emprendimiento, como la influencia de la educación y las políticas públicas para explicar parte de la aparición y mantenimiento de la actividad emprendedora. Por lo tanto, la estrategia de investigación múltiple que se menciona anteriormente parece ser la más adecuada, ya que no se cubre todo el espectro de posibilidades en las que el emprendimiento puede ser estudiado y los esfuerzos se enfocan en aspectos que pueden ser estudiados desde las ciencias sociales (específicamente la sociología del trabajo), como el caso del mercado de trabajo, y la psicología, en el caso de las motivaciones y en la toma de decisiones individual.

Entre otros aspectos del surgimiento del emprendimiento, se encuentran explicaciones desde un punto de vista económico, como el caso de Wompner (2012), que posiciona al emprendimiento como la herramienta más importante para la movilidad social y económica, aún por encima de la educación. Es por eso por lo que el autor propone que las instituciones educativas deben reorientar sus esfuerzos hacia una nueva dimensión incorporando temas de emprendimiento y habilidades relacionadas dentro de los planes de estudio desde la educación básica hasta la superior. También considera a la creatividad como una habilidad fundamental que es posible enseñar, junto con el liderazgo, trabajo en equipo, orientación de logro, entre otras para fomentar el emprendimiento en todos los niveles educativos.

Este autor entiende al emprendimiento no como una disciplina sino como una actitud frente a la vida. No solo existe en los jóvenes que deciden independizarse

económicamente, sino que también surgen al interior de las organizaciones en sus mismos puestos de trabajo (intra-emprendedores). Por lo que sí existirían características particulares de los individuos que los ponen en ventaja frente a otras personas que también buscan empezar un negocio.

Uno de los organismos más importantes para estudiar el emprendimiento a nivel internacional es el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), o Monitor Global de Emprendimiento, inició hace ya 22 años como un proyecto conjunto entre una universidad estadounidense y una británica para monitorear la actividad emprendedora en todo el mundo.

A partir del último reporte de este organismo, se analizaron las capacidades de emprendimiento de 51 países, estos fueron divididos en tres grupos tomando como criterio el PIB per cápita para agrupar a las economías y hacer comparaciones más precisas, considerando que no todos los países tienen políticas de emprendimiento y economías similares, México se encuentra en el grupo B, junto con otras economías que producen entre \$20,000 y \$40,000 dólares anuales per cápita, en las que se incluyen otros países de Latinoamérica como Chile, Argentina, Panamá, Puerto Rico y Uruguay (GEM, 2023).

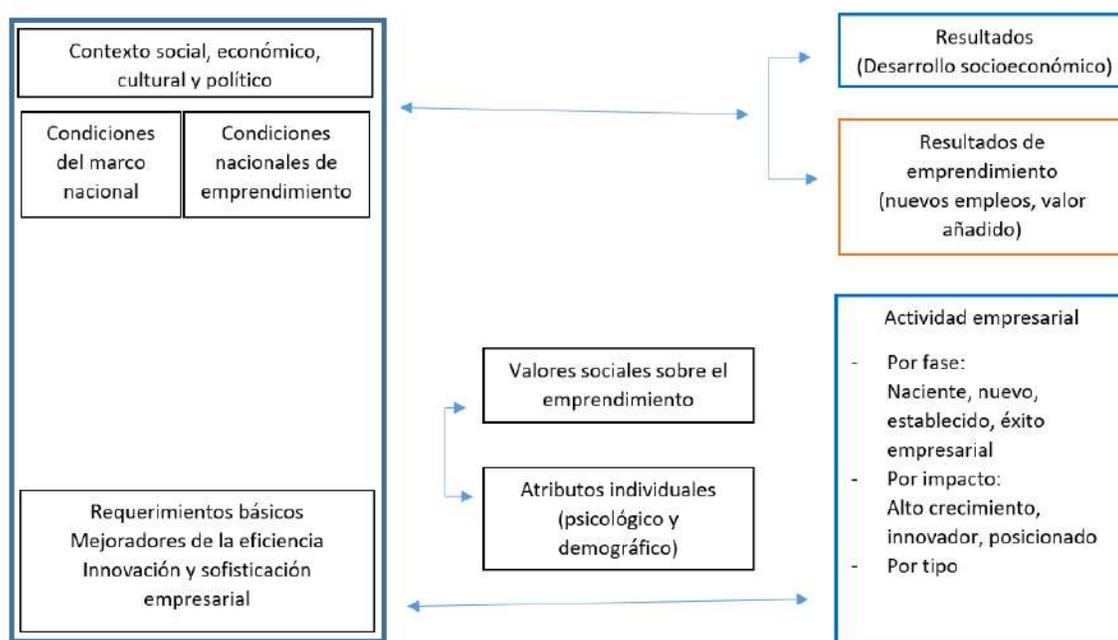
Los estudios del GEM son relevantes para definir quién es el emprendedor, las fases por las que pasa y las características del medio y de la persona para que la actividad emprendedora surja. Para esto fue importante considerar que la actividad emprendedora no puede darse en las mismas circunstancias en todos los países en los que se estudia, el libre mercado no es la única variable que va a influir en el surgimiento y la motivación de los jóvenes emprendedores y, por lo tanto, las condiciones incluyen en esta actividad.

Los nuevos negocios aceleran el cambio estructural y aprovechan al máximo los recursos disponibles para producir lo que otras personas buscan y, crucialmente, que también estén preparadas para pagar. Se considera entonces que para que un nuevo negocio pueda funcionar, el constante fracaso representa un factor fundamental en el proceso de desarrollo del emprendedor (GEM, 2022; Rincón y Añez, 2016).

A continuación, se muestra el marco conceptual utilizado por el GEM para explicar la actividad emprendedora (Figura 1), poniendo énfasis en las relaciones entre el contexto social y condiciones nacionales de emprendimiento con la actividad empresarial y el resultado de emprendimiento. En esta relación se encuentran inmersos los valores sociales sobre el emprendimiento y los atributos individuales (psicológico y demográfico) que terminan por influir en ella.

Figura 1

Marco de referencia del GEM para explicar la actividad emprendedora (2022)



Elaboración propia con datos del GEM (2022)

Este es el marco de referencia principal para el estudio de las condiciones de emprendimiento con el propósito de compartir conceptos importantes con investigaciones internacionales y que su comparación sea posible. Además, este referente es uno de los más utilizados para investigar sobre emprendimiento y ahora se traslada al estudio del emprendimiento juvenil con las particularidades que esto conlleva.

Lo que muestra la actividad empresarial (o de emprendimiento), es que los resultados del emprendimiento de manera amplia, incluyendo el desarrollo socioeconómico

y el aporte social están relacionados con las condiciones, con lo externo, que funcionan como requerimientos y características contextuales para poder emprender y que están ambos grupos sujetos o mediados por los valores sociales sobre el emprendimiento y los atributos individuales del emprendedor. Por lo tanto, bajo esta visión, es posible analizar el emprendimiento desde las condiciones, con elementos que influyen y con el resultado que tiene efectos en el desarrollo socioeconómico, incluyendo el valor añadido del servicio o producto y la creación de nuevos empleos. Esto sin desestimar las características individuales de los emprendedores y los valores sociales. Esta idea se retoma más adelante en el apartado de Ecosistema de Emprendimiento.

Esta línea conceptual sirvió de argumento principal para enmarcar la investigación, si bien más adelante se especifican algunas otras conceptualizaciones teóricas para describir la actividad emprendedora. Se toma en cuenta como principal aportación de los estudios realizados por el GEM la interacción de los elementos que se presentaron en la Figura 1, con el propósito de clarificar fronteras y delimitar el objeto de estudio. A continuación, se presentan algunas ideas sobre la importancia del emprendimiento en el desarrollo económico como parte del valor agregado que produce la actividad emprendedora, incluyendo la dinamización de la economía y la creación de empleo y su interacción con aspectos individuales y contextuales en América Latina y México.

Sobre la idea de desarrollo y en especial de desarrollo económico en América Latina, Gudynas (2010) advierte que debe ser construido con una identidad propia, se defiende la idea de desarrollo como crecimiento económico sin importar la corriente política o ideológica. Haría falta determinar si en México es posible innovar, con o sin inversión extranjera, hacia el desarrollo sostenible y ecológico en el sentido de las satisfacciones humanas fundamentales a través del emprendimiento juvenil. La percepción del desarrollo para este autor parece inalcanzable en México y en la mayoría de los países latinoamericanos, es posible identificar al emprendedor como alguien no solo que innova y busca su propio beneficio, sino como alguien que participa en el desarrollo de una economía, de una localidad y de un país.

Las aptitudes emprendedoras desempeñan un papel positivo en el avance de un proyecto y en la mejora de una comunidad a través de diversas vías, que incluyen la creación de nuevas empresas, la generación de autoempleo, el fomento del crecimiento de empresas preexistentes y la formación de redes sociales (Formichella, 2004). Además, se identifica la existencia de un "círculo virtuoso" que vincula la actividad emprendedora, la educación, el empleo y el desarrollo local, subrayando la importancia del Estado en el fomento de dicho círculo. En su análisis, la autora destaca que la incertidumbre es la característica central que diferencia al emprendedor del individuo promedio, y esta cualidad puede atribuirse a cualquier persona que decida llevar a cabo un proyecto, independientemente de si este tiene objetivos de índole económica.

Sin embargo, una característica fundamental del emprendedor es la capacidad de crear, de llevar a cabo sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas de manera constante. Al ser una actividad dirigida a generar bienes y servicios, se puede decir que el emprendimiento tiene como objetivo generar ingresos, desde esta perspectiva sería necesario acotar la actividad emprendedora a la generación y en la producción (Formichella, 2004).

Para los jóvenes esto puede representar una dificultad por su falta de experiencia en el mercado de trabajo, contrario a lo que puede pasar con personas que tienen años insertos en un ámbito de trabajo y que eventualmente le permitiría identificar problemáticas con posibilidad de resolver por medio de un emprendimiento. La posibilidad de innovar como una manera no solo de generar autoempleo y una forma de ingreso sino la puesta en práctica de la creatividad como un fin en sí, para los jóvenes el emprendimiento es una oportunidad para mejorar sus propias formas de trabajo y en el mejoramiento de la economía regional, la posibilidad de generar trabajo para otros desde la juventud hasta la formación de una empresa beneficia el carácter individual de los jóvenes involucrados generando una economía más competitiva y activa.

Menciona Pérez y colaboradores (2019) que el emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir

riesgos y de enfrentar problemas. Así, la actitud emprendedora es considerada como un factor propio dentro de la competitividad y liderazgo, involucra respuestas que pueden darse tanto de forma individual como colectiva. Sin embargo, estos autores no toman en cuenta algunas variables relacionadas al emprendedor joven y que, además, en la era de la digitalización no se puede hablar siempre de un liderazgo relacionado a la actividad emprendedora. Si bien, es posible extender la competitividad a un mercado laboral global o local en algunas actividades, no se puede asegurar la existencia de un liderazgo como característica del emprendedor joven.

Entonces, el emprendedor es quien más movilidad social y económica crea, ya que se encuentra en todos los sectores productivos de nuestra sociedad. Es posible rescatar algunas similitudes y diferencias que caracterizan la actividad emprendedora. Primero, los autores (Pérez et al, 2019; Formichella, 2004; Wompner, 2012) mencionan que el emprendimiento se genera mediante habilidades y comportamientos particulares relacionados con la respuesta a la incertidumbre, la toma de decisiones y la creatividad que terminan en innovación, que es donde radica la acción emprendedora.

En estos trabajos cobran importancia la resiliencia, motivación, creatividad, el proyecto de vida y la autopercepción como variables de las que depende el emprendimiento. El papel de la educación que se revisa también es importante, pero se hace mención ya que facilitará la solución de problemas para los emprendedores jóvenes cuando tienen educación superior comparado con niveles de instrucción menores. Por último, las condiciones sociales y económicas son fundamentales para comenzar a emprender, el apoyo de la familia, el haber conocido a alguien que ha realizado un emprendimiento y con éxito resultan motivadores importantes.

El contar con capital y las experiencias en otros contextos culturales también forman parte de un espíritu emprendedor con el que no todas las personas cuentan. Pareciera que estas habilidades solo pueden aprovecharse para el emprendimiento cuando las condiciones sociales y económicas son adecuadas, es por eso por lo que el mercado de trabajo es un factor indispensable para considerar en el contexto actual.

México se destaca de manera significativa en comparación con otros países de Iberoamérica por sus bajas calificaciones en los índices que evalúan las actitudes sociales hacia el emprendimiento. En este contexto, el nivel de atención de los medios de comunicación respecto a este tema se sitúa en un 40%, considerablemente por debajo del promedio iberoamericano, que alcanza el 61%. Es notorio que únicamente la mitad de la población joven considera que los emprendedores exitosos gozan de un estatus social elevado y perciben la actividad emprendedora como una elección de carrera profesional favorable. En México, se registra una marcada aversión al fracaso y una percepción menor al promedio de la capacidad para emprender en comparación con la media en Iberoamérica. Esta conjunción de factores es motivo de preocupación, dado que tanto los jóvenes mexicanos como aquellos pertenecientes a diferentes grupos etarios expresan sentir una falta de competencia para emprender y, aun en el caso de que deseen hacerlo, manifiestan altos niveles de temor al fracaso (OIJ, 2018).

El emprendimiento, en consecuencia, se erige como un factor determinante en la generación de empleo, la promoción de la innovación, el estímulo a las pequeñas y medianas empresas y la contribución a una distribución económica más equitativa. Además, el emprendimiento desempeña un papel crucial como catalizador de la creatividad y como una herramienta de cambio social que concuerda con los objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible (United Nations [UN], 2017). Para alcanzar el éxito en esta empresa, se requiere una toma de conciencia por parte de los diversos actores involucrados, tales como los sectores públicos, la academia y la sociedad civil, con el propósito de promover entornos propicios para el emprendimiento. Esto implica la eliminación de obstáculos y la promoción de una cultura emprendedora que permee los sistemas educativos, al tiempo que se fomente la creación de marcos de financiamiento y espacios dedicados al desarrollo de la creatividad y la innovación, particularmente entre la juventud (OIJ, 2018).

La toma de decisiones durante el emprendimiento será una tarea compleja, si se toma en cuenta el mercado de trabajo constantemente cambiante y considerar que la influencia de la tecnología junto con las expectativas personales y colectivas pueden

complejizar la manera en la que los emprendedores jóvenes van a decidir comenzar y continuar con su emprendimiento. Considerar las variables que aquí se presentan para analizar la toma de decisiones en el mercado actual, las características educativas y psicológicas individuales para ser y continuar siendo un emprendedor, no existen estudios que se asemejen y vale la pena analizar, ya que las pequeñas empresas en nuestro país representan una parte importante de la economía y como menciona González (2015), la unidad económica de los emprendedores aporta al Producto Interno Bruto y manutención de los mexicanos.

Por lo tanto, se reconoce la formación del emprendimiento y su efecto en la sociedad y el individuo como una dinámica compleja y multifactorial que permite profundizar tanto en conceptos teóricos que vienen de diversas disciplinas como en proyecciones en política pública y privada para concebir la importancia de este actor social y que ha sido desprestigiado desde la academia. Sin embargo, existen grupos cada vez más grandes de investigadores que encuentran incentivos para estudiar a emprendedores y, en particular, emprendedores jóvenes en México y en otras partes del mundo.

2.1.1. Estudios previos sobre el emprendimiento

En este subapartado se describen algunas de las investigaciones actuales más relevantes a nivel internacional para enmarcar los estudios y corrientes de investigación sobre emprendimiento. El objetivo de esta revisión es establecer las líneas de investigación internacionales y después hacer una revisión de lo que se ha hecho nacionalmente para aterrizar los planteamientos teóricos para este trabajo.

En la investigación realizada en 2023 por Amorós, Naudé y Brück utiliza una metodología cuantitativa para evaluar el emprendimiento en diferentes economías (países) acentuando la influencia del conflicto interno, concluyendo que, en países con menos desempleo, mayor financiamiento y niveles más altos de capital físico, humano y PIB, el emprendimiento es más resistente y la proporción de mujeres emprendedoras en emprendimiento motivado por oportunidades es mayor en comparación con los hombres.

Pérez y colaboradores (Pérez et al., 2019) encontraron que los emprendedores que contaban con educación superior facilitan la solución de problemas técnicos. En entrevistas con emprendedores estudiantes y egresados menores de 30 años, surgieron categorías para explicar el surgimiento de la actividad emprendedora y su mantenimiento. Entre las categorías más importantes están, primero, la responsabilidad, con ella se refiere a la sensación de tener completo control de su tiempo, de las decisiones y del capital que invierten y generan, provocando a su vez una constante sensación de incertidumbre, logro y fracaso constante.

En cambio, Wompner (2012) considera que la creatividad es un componente indispensable del emprendimiento y que es necesario destacar este componente a lo largo de la educación. Desde esta perspectiva, la educación superior falla para contribuir a la interacción de los jóvenes en un mercado de trabajo cada vez más saturado y peor remunerado. De esta manera, el emprendimiento surge como una alternativa para generar riqueza y hacer frente a la abrumadora desigualdad y pobreza que se vive en gran parte de las economías en desarrollo; también, el emprendimiento es uno de los principales impulsores de la movilidad social en el mundo capitalista. Sin embargo, existe solo una movilidad social mayor como producto del emprendimiento en los países más desarrollados, en los cuales normalmente existe actividad de investigación científica y tecnológica tanto al interior de las empresas como en las instituciones de nivel superior. En cambio, en países en vías de desarrollo, en donde se destinan escasos recursos a la innovación y al desarrollo, los individuos encuentran menos posibilidades de emprender, a pesar de que cuando existe un gran avance económico, este no se ve reflejado en la intención política de invertir en nuevas tecnologías.

2.1.2. Estudios previos sobre emprendimiento en México

En México, Calixto (2021) investigó nuevas formas de trabajo como respuesta a las nuevas dinámicas del mercado de trabajo. Los cambios en la estructura socioeconómica a partir de la flexibilidad y la diversificación profesional han hecho que el mercado de trabajo se configure en formas particulares incluyendo el trabajo autónomo. La autora concluye

que este tipo de trabajo se construye a partir de las relaciones personales y laborales, estas se entrelazan y complementan en la subjetividad del individuo. Lo más destacado resulta en la configuración como producto de la interacción entre los aspectos familiares, personales, laborales e ideológicos para dar sentido al trabajo. También destaca la importancia de la estructura socioeconómica particular en jóvenes adultos para determinar resultados laborales.

Para Calixto (2021) el trabajo es visto como un componente vital y rector del crecimiento personal y profesional de los jóvenes, y se construye a partir del proyecto de vida y de una visión del futuro en particular. Pero esta autopercepción debe complementarse con el sistema de apoyo familiar, la cultura, el entorno, educación, experiencias, entre otros. Desde esta óptica, el emprendimiento en la juventud no solo surgiría en función de las condiciones del mercado laboral, sino que la prospección al futuro y el plan de vida permitiría el surgimiento de la actividad emprendedora.

El emprendimiento cultural es un concepto que investiga Oliva (2018) para explorar el emprendimiento no solo como iniciador de proyectos comerciales sino en su presencia en el ambiente cultural. Se utilizó una metodología cualitativa, los casos fueron seleccionados bajo tres criterios: experiencia de los emprendedores culturales, características sociodemográficas y a la duración y estabilidad de las iniciativas. Los resultados indican que el principal motivador para emprender en cultura en el estado de Nuevo León es la necesidad de crear nuevos canales y espacios orientados a la producción cultural emergente y no como una alternativa de ingreso. De esto se entiende una motivación dirigida a lo intangible y a la percepción de una necesidad cultural.

Valdez (2022) realiza una investigación sobre la relación entre el Locus de Control interno y externo con la intención emprendedora en la Universidad de Sonora con una muestra de 764 estudiantes de licenciatura. Se concluye que existen factores, entre ellos el Locus de Control interno, que influyen en que los universitarios decidan emprender o no. También se encontró que existen diferencias entre mujeres y hombres al momento de querer emprender y el Locus de Control que es más utilizado. Con respecto a esta

investigación, que principalmente contribuye al área de psicología cognitiva y su relación con el emprendimiento, es un ejemplo de algunas corrientes cargadas a los factores psicológicos que aún perduran desde los inicios del estudio del emprendimiento y que son importantes por el avance en el campo de la psicología.

García (2015), en su tesis de maestría explora el emprendimiento juvenil como respuesta a la crisis de empleo. Encuentra condiciones que favorecen o limitan la acción emprendedora y la importancia de la Universidad como ambiente que interviene en el nacimiento de una nueva empresa. Los principales problemas que enfrentan los jóvenes universitarios son la falta de empleo decente, las adicciones y la inseguridad y la delincuencia, estos influyen de manera importante en el proyecto de vida, las expectativas a futuro y en las acciones individuales o grupales dirigidas a objetivos concretos.

El autor concluye que no hay como tal una cultura empresarial juvenil en México, en donde 67% de los encuestados no consideraba que existiera, está relacionada con la percepción de que no existen apoyos suficientes desde las organizaciones públicas y privadas para que los jóvenes inicien su propio negocio. Aunado a esto, los jóvenes encuestados destacan la importancia de contar con habilidades personales y académicas para crear planes de negocio viables dejando en segundo lugar el manejo, conocimiento y uso de las ofertas de política pública que son necesarias para una estructura que permita emprender. Un dato importante en esta investigación es que el 74.9% de los encuestados piensa iniciar un emprendimiento en los siguientes dos años. Recordando que son todos estudiantes de nivel superior, pone a la universidad en una posición fundamental y privilegiada para impulsar, apoyar y encauzar el potencial emprendedor (García, 2015).

En el año 2023, el Monitor Global de Emprendimiento (GEM) proporciona información de relevancia para México, abarcando datos significativos sobre el emprendimiento en todo el país. Esta información incluye diversos aspectos, como el reconocimiento de oportunidades para emprender y la comparación de México con economías de características similares. Para ello, se llevó a cabo una encuesta a la población con el propósito de determinar si estaban al tanto de al menos una persona que

hubiera emprendido en los últimos dos años. Los resultados para México arrojaron una cifra ligeramente por debajo del 50%, cifra que se asemeja a la de países como Panamá, Hungría y Polonia. Además, fue cerca de esta misma proporción quienes piensan que es sencillo empezar un nuevo negocio en México y quienes no consideran empezar un nuevo negocio por miedo a que fracase.

Además de estos, destacan los siguientes resultados:

- 50% considera que es más difícil emprender en 2022 que el año anterior.
- 30% reportan menores expectativas de crecimiento que el año anterior.
- Del grupo de países B, México es el que más identifica que continuar un negocio es por tradición familiar.
- México es el segundo país después de Panamá en considerar que va a utilizar las tecnologías digitales como herramienta para vender sus productos o servicios en los próximos seis meses.
- México es el país del grupo B que menos conoce los Objetivos del Desarrollo Sustentable (SDGs) con respecto a los objetivos de emprendimiento.

Por lo tanto, existe una realidad particular en México en cuando al emprendimiento, la tecnología y la influencia familiar parecen ser condiciones importantes, así como la capacitación y la educación universitaria, mientras que se identificaron mayores dificultades para emprender que en otros momentos y una dinámica de trabajo que también obliga a jóvenes a insertarse en áreas de la economía de una manera diversificada.

2.2. El emprendimiento juvenil y su relevancia actual

La sociedad se encuentra en una época de rápidos y fuertes cambios en el trabajo, existen nuevos y múltiples desafíos que suponen un reto constante para la sociedad moderna. En el contexto del cambio, el conocimiento y la innovación se revelan como estratégicos en esa adopción que requiere contar con el talento de toda la sociedad, en especial de la población más joven, que tiene un especial potencial para la construcción de sociedades resilientes, enérgicas, cohesionadas y prósperas. En Iberoamérica, es importante

desarrollar el potencial entre los jóvenes y atender los obstáculos específicos que enfrentan las personas en la región, fundamentalmente en materia de inserción en el mercado laboral y generar estrategias que tomen en cuenta la juventud en toda su diversidad.

El término juventud está asociada a una edad determinada, comúnmente ligada a un proceso de desarrollo biológico previo a la adultez y en el que se está formando la identidad. También existe un precepto regulado por la Ley del Instituto Mexicano de la Juventud en el que la etapa está sujeta a una serie de derechos constitucionales entre las edades de 12 a 29 años (Cámara de Diputados, 2022).

Otra visión de la juventud es la pedagógica, que pretende definir claramente las fronteras en las que un individuo debe cursar un grado académico específico y las características de las relaciones sociales a las que debe pertenecer. Este marco de referencia para la educación es útil para la organización curricular, así como para categorizar a los individuos en sus potenciales y su preparación para el trabajo (García, 2015).

Desde las representaciones sociales, la juventud es entendida como un período en donde se van adquiriendo conocimientos, experiencias, habilidades y capacidades para desempeñar el rol de adulto más adelante (Margulis y Urresti, 1998). Por lo tanto, esta etapa finaliza cuando la persona comienza a comportarse como socialmente se concibe a un adulto: ingresar al mundo del trabajo, dejar la escuela, independencia económica o formación de una familia.

Ligado a esto se encuentran rituales que marcan la entrada a la adultez y que son previstos desde la infancia para planear en cierta medida cada una de las etapas y los hitos que la componen, con esto se acompañan actitudes, derechos y responsabilidades. Se incluye, por ejemplo, la independencia económica como una aspiración y un hito que marca un momento importante en la vida de las personas (Margulis y Urresti, 1998). Juventud alude entonces a la identidad social de los sujetos involucrados. Es una suerte de relación entre relaciones articuladas en marcos institucionales específicos como la familia, escuela, trabajo, entre otros. Siendo una condición históricamente construida, las significaciones

estarán ligadas a la diferenciación social que parte de la edad y que tiene que ver con la generación.

Aún con la acotación de edad o generación, es más adecuado hablar de juventudes y no de juventud: las juventudes son múltiples, variando en la relación con la diversidad que puede representarlos como son la clase, el lugar donde vive, el nivel educativo, las tradiciones y las costumbres. El panorama cultural permite la variación dentro de los mismos espacios y se traduce en comportamientos, referencias identitarias, lenguajes y formas de socializar (Guevara, 2001).

Los países que pertenecen a Iberoamérica se encuentran en situaciones económicas y políticas similares que permiten la comparación en términos de oportunidades de emprendimiento. Si bien son diferentes a países iberoamericanos europeos, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2021) incluye a estos países por las similitudes en el lenguaje y la situación social para maximizar el poder de comparación entre economías y las posibilidades de emprender un nuevo negocio. Sin embargo, se reconoce la amplia diferencia en servicios gubernamentales y economía con los países latinoamericanos. Tomando en cuenta lo anterior, se considera pertinente incluir a estos países para compararlos con la situación mexicana.

La XXV Cumbre Iberoamericana de Jefes y Jefas de Estado y de Gobierno, en 2016, sitúa el emprendimiento juvenil como uno de los temas de mayor relevancia en el debate económico entre los jóvenes bajo el lema “Juventud, Emprendimiento y Educación” como uno de los principales desafíos y oportunidades en la región. La Cumbre tuvo como uno de sus objetivos impulsar la inclusión, la participación, la inversión, el reconocimiento y promoción de los derechos de la juventud iberoamericana, así como el fomento a las alianzas entre sectores públicos y privados. (OIJ, 2018)

Las organizaciones como la OIT, las Naciones Unidas, el Banco Mundial y la Iniciativa Empresarial Juvenil mencionan ventajas para estimular el emprendimiento juvenil (OIJ, 2018):

- Es una opción para autoemplearse
- Los emprendedores jóvenes tienden a contratar a otras personas jóvenes.
- Los emprendedores jóvenes son más
- Los emprendedores jóvenes son particularmente receptivos a las nuevas oportunidades y tendencias económicas
- Los jóvenes son activos en sectores de alto crecimiento
- Los jóvenes son más innovadores y con frecuencia crean nuevas formas de trabajo independiente
- Los jóvenes que son trabajadores por cuenta propia tienen una mayor “satisfacción con la vida”
- El emprendimiento ofrece a los jóvenes desanimados la oportunidad de crear medios de vida sostenibles y la oportunidad de integrarse a la sociedad
- Los expertos profesionales y/o la educación ayuda a los jóvenes a desarrollar nuevas habilidades que se pueden aplicar a desafíos en la vida. Así, las habilidades como la detección de oportunidades de negocio, la innovación, el pensamiento crítico, la resiliencia, el trabajo en equipo y el liderazgo benefician a todos los jóvenes, tengan o no la intención de convertirse o continuar como emprendedores.

Para el Global Entrepreneurship Monitor (2022) comenzar y formar un nuevo negocio es un proceso fundamental para cualquier economía capitalista moderna. Los nuevos negocios generan nuevos trabajos, aumentan ingresos y agregan valor, generalmente introduciendo nuevas ideas, tecnologías y productos a la sociedad. Entonces, el nivel de actividad emprendedora será un importante indicador de dinamismo económico, el nivel de consistencia que presentan los emprendedores. A continuación, se presentan los resultados de la encuesta NES del GEM para evaluar las diferentes economías en infraestructura y apertura social para emprender un negocio en México comparado con el promedio latinoamericano.

Los resultados del NES para México y promedio en Latinoamérica indican claras ventajas para México y otras desventajas muy evidentes (GEM, 2022). Entre las ventajas con las que cuenta México comparado con el promedio en Latinoamérica y el Caribe son

las condiciones de las Políticas Gubernamentales, la Transferencia de Investigación y Desarrollo, Infraestructura comercial y profesional, Apertura al Mercado Interno y Acceso a Infraestructura Turística. Estas son las fortalezas con las que cuenta México para abrir nuevos negocios, también es necesario mencionar que los datos de la Tabla 8 se encuentran en una métrica de calificación del 1 al 10, por lo tanto, aunque se compare favorablemente con otros países de la región, siguen siendo calificaciones relativamente bajas.

La condición más empobrecida en estos resultados es la Educación y capacitación, la educación se refiere a los contenidos curriculares y la apertura al emprendimiento como temática formativa en las universidades y escuelas nivel medio superior, mientras que la capacitación se refiere a las posibilidades de aprender habilidades fuera de la carga curricular a manera de cursos que pueden ofrecer las instituciones educativas o gubernamentales. Con respecto a este último, los Programas Gubernamentales también tuvieron una menor calificación en México comparado con el resto de los países de la región. Por lo tanto, como categorías de análisis se precisan más urgentes estas últimas para atender las causas y los efectos de estos resultados que posicionan a México en desventaja para la formación de emprendedores desde las instituciones gubernamentales incluyendo las educativas.

Tabla 8*Resultados del NES para México y promedio en Latinoamérica (Datos de GEM, 2022)*

Condiciones Macro	México	Promedio en Latinoamérica y el Caribe
EFC1: Apoyo financiero	Sin datos	Sin datos
EFC2: Políticas gubernamentales	3.5	3.3
EFC3: Programas gubernamentales	3.87	4.2
EFC4: Educación y formación	2.15	4.9
EFC5: Transferencia de investigación y desarrollo	3.18	3.0
EFC6: Infraestructura comercial y profesional	5.39	5.0
EFC7: Apertura al mercado interno	4.71	3.7
EFC8: Acceso a la infraestructura turística	6.5	6.4
EFC9: Normas sociales y culturales	5.44	4.9

Elaboración propia con datos del GEM (2022)

México tiene una clara desventaja en las condiciones de programas gubernamentales y, sobre todo, en educación y formación. Esta última es en un país cuya tasa de informalidad laboral es superior al 50%, las condiciones del empleo formal no parecen suficientemente atractivas para entrar y surgen alternativas que impactan la realidad social, el emprendimiento en jóvenes se presenta como una opción viable para generar ingresos y para satisfacer otras necesidades como la creatividad, innovación, independencia en el trabajo y manejo del tiempo libre. Por otro lado, el mercado laboral y la oferta educativa en nuestro país responde a las exigencias del libre mercado y de la supervivencia de los ciudadanos adultos ante la crisis económica.

En México existen pocas posibilidades de innovación, los emprendedores son actores sociales de gran importancia y potencial para nuestra economía, identificar las características del emprendedor mexicano posibilita la profundización en su actividad y la mejora para que el emprendimiento crezca o que surjan nuevos emprendedores en nuestra

sociedad. La existencia de jóvenes con la capacidad de crear y el impacto que generan a su alrededor puede resumirse en los siguientes puntos:

- a. Generar trabajo para otros.
- b. Dinamizar la economía local.
- c. Atraer inversión local, nacional o internacional.
- d. La especialización del emprendedor en el aspecto técnico.
- e. Fortalecer las relaciones entre especialistas o profesionistas.
- f. Competencia y continuación de la innovación.
- g. Como respuesta a la crisis de empleo.

En México es el grupo de los jóvenes quienes tienen hasta cinco veces más posibilidades de emprender en una fase inicial comparado con adultos mayores de 35 años. Los jóvenes mayores tienen más del doble de posibilidades de emprender comparados con los que tienen entre 18 y 24 años. Incluso se estima que al menos 25% de la población en este rango de edad se dedica a una actividad emprendedora de fase inicial. Es interesante que la principal razón para el fracaso de la actividad emprendedora de la juventud joven es la falta de rentabilidad con un 45%. El rasgo más positivo del emprendimiento en México es que más del 30% de emprendedores que abandonan empresas por una oportunidad de dedicarse al comercio o un nuevo trabajo u oportunidad de negocio (OIJ, 2018).

Entre la juventud mayor, nueve mujeres participan en actividades emprendedoras de fase inicial de cada diez hombres, mientras que en la juventud joven los hombres tienen tres veces más probabilidades de ser propietarios de negocios consolidados que las mujeres. Para la juventud mayor la actividad emprendedora está motivada por la oportunidad en un 79%, en especial para los hombres con un 83%. Destaca que, en ambos grupos de edad, el emprendimiento impulsado por la necesidad entre las mujeres es solo del 20%, muy inferior a la media iberoamericana. En cuanto al financiamiento, los jóvenes emprendedores en México confían en sus propios ahorros como principal fuente para financiar su actividad con un 90%. La familia es la segunda fuente más importante, utilizada por al menos la mitad de los emprendedores en ambos grupos de edad (OIJ, 2018).

En México, tres cuartas partes de la actividad emprendedora se encuentran en el sector de servicios al consumidor. Destaca que México tiene una de juventud emprendedora que no participa en el sector de servicios a empresas comparado con el resto de los países iberoamericanos. Además, el 40% de la juventud joven y la mitad de la juventud mayor solo crea empleo para el propietario del negocio o emprendimiento, por lo que no contribuyen a la creación de empleo. A pesar de eso, el 90% de los jóvenes emprendedores esperan crear al menos un puesto de trabajo adicional en los próximos cinco años y una cuarta parte espera crear seis o más puestos de trabajo. Los niveles de innovación en México son bajos (18%). El principal problema es el acceso a las nuevas tecnologías, estas no son asequibles y es un problema notable en ambos grupos de edad: más del 95% de los jóvenes empresarios no utiliza las nuevas tecnologías en sus negocios (OIJ, 2018).

2.3. Ecosistema de emprendimiento en México

El acto de emprender y empezar un negocio es una actividad que en gran medida está dominado por un proceso de toma de decisión personal e individual, aunque esto sea cierto, el proceso para una tome está decisión es necesario contar con un ambiente social y económico propicio para que un sujeto se anime a emprender, así como facilitar el acceso a recursos necesarios para que esta actividad aparezca, a esto se le llama ecosistema de emprendimiento (GEM, 2023).

El término ecosistema de emprendimiento viene de una analogía de la biología, refiriéndose al entorno que incluye a todos los organismos vivos y al espacio físico que los rodea en un área determinada funcionando como una sola unidad El concepto aplicado al emprendimiento se refiere a un sistema heterogéneo de elementos que interactúan y que son interdependientes, coordinados de tal manera que permite el emprendimiento (Nicotra et al., 2017).

Con respecto a los componentes de esta heterogeneidad en el contexto del emprendedor y cómo influyen en la actividad, existen diferentes perspectivas o ángulos que privilegian aspectos del ecosistema particulares. Estos elementos que componen la infraestructura necesaria para emprender pueden ser estudiados de manera independiente,

pero siempre tomando en cuenta que la interacción entre ellos es lo que produce el resultado, emprender.

Uno de los autores que primero habló sobre componentes que motivan la aparición del emprendimiento desde el contexto es Van de Ven (1993), parte de una crítica a las investigaciones que vienen de Schumpeter en las que se ha considerado que los principales elementos que motivan el emprendimiento son internos, como la personalidad y el carácter, incluso como una búsqueda de la personificación del emprendedor a partir de solo características individuales para poder innovar, que es el motor del emprendedor.

La infraestructura industrial para el emprendimiento que desarrolla Van de Ven (1993) se basa en la idea de que la actividad de los emprendedores es necesariamente tomar el conocimiento de dominio público, apropiárselo y transformarlo mediante un proceso de desarrollo e investigación (R&D) en áreas relacionadas con innovación y tecnología. Los componentes de esta infraestructura para lograr lo anterior son: entendidos institucionales, dotación de recursos y funciones de desarrollo. Además de estos elementos, el autor propone que debe existir una emergencia de estos sistemas, en donde están involucradas una gran cantidad de personas con intereses particulares.

Si bien este autor no utilizó el término de Ecosistema de emprendimiento, sí existe una inclinación para explicar la actividad de emprendimiento hacia y desde el exterior, lo que motiva a los individuos a emprender, una estructura desde las instituciones, recursos y lo que se puede denominar apoyos externos desde los sistemas y redes individuales e institucionales.

Poco después, Bahrami y Evans (1995) utilizaron por primera vez el término “ecosistema” para referirse a un ambiente propenso a motivar el surgimiento de innovación y alta tecnología en Silicon Valley en Estados Unidos. Los componentes que proponen son: universidades e instituciones de investigación, alberga de talentos, usuarios, espíritu emprendedor, soporte de infraestructura y capital de riesgo.

Un año después, Spilling (1996) desarrolla el concepto de “Sistema de emprendimiento” que comprende un sistema en el que cualquier individuo tiene cierto potencial para emprender si las condiciones son las más adecuadas, identifica cinco componentes: una gran cantidad de actores, competencia (o conocimiento), nuevos roles de trabajo, el trabajo en redes o *networking* y estímulos económicos del sector privado.

En estos dos últimos autores, en los inicios de la conceptualización de los ecosistemas de emprendimiento, se observa una maduración de las ideas sobre lo que motiva el emprendimiento desde lo externo y se destacan componentes puntuales que influyen en la aparición de esta actividad y, sobre todo, centrándose en los aspectos que motivan la innovación y la tecnología.

Sin embargo, estos autores no llegan a complejizar de una manera más amplia en cómo se da la interacción entre todos los individuos que componen este ecosistema, o como menciona Van de Ven (1993), el surgimiento de estos sistemas. Por eso, Roundy y colaboradores (2018) se dieron a la tarea de conceptualizar los ecosistemas de emprendimiento desde los sistemas complejos adaptativos y generar una explicación a partir de la complejidad y de tres fuerzas que influyen fuertemente en la emergencia del ecosistema de emprendimiento: intención emprendedora, coherencia de la actividad emprendedora e inyección de recursos. Los autores recomiendan la investigación de ecosistemas de emprendimiento a partir de sistemas complejos adaptativos específicamente con herramientas de análisis cualitativo comparado, modelos basados en los agentes y métodos interpretativos.

El Monitor Global de Emprendimiento (GEM, 2023) utiliza el concepto de Condiciones Macro de Emprendimiento (EFCs) como una serie de características que pueden ser estudiadas empíricamente para evaluar el ecosistema de emprendimiento de una región en particular y poder establecer comparaciones entre países o regiones a elegir. Uno de los trabajos que resaltan la importancia y particularidad de estas condiciones para la evaluación del ecosistema de emprendimiento es el de Sternberg, von Bloh y Coduras (2018) quienes argumentan que la debilidad de la teoría con respecto al estudio del

emprendimiento y sus condiciones son principalmente gracias a la falta de trabajo empírico suficiente a gran escala y no a la falta de conceptos o cuerpo teórico convincente.

Explicado esto, en el presente trabajo se basa en las EFCs que se mencionaron anteriormente para evaluar el ecosistema de emprendimiento en Querétaro, se realizó un trabajo de triangulación entre la literatura, principalmente con los datos que ha publicado el GEM sobre el ecosistema de emprendimiento en México, la opinión de los expertos y las experiencias de los emprendedores que dan cuenta de las categorías de interés, se explica a detalle en el apartado de Metodología.

Por lo pronto, el análisis empírico y regional de estas condiciones macro permiten profundizar no solo en los estudios sobre emprendimiento que ya se tienen, sino localizar de manera específica las fortalezas y debilidades en Querétaro como una entidad con potencial para emprender y mantener nuevos negocios, sobre todo a través de un método comparativo como lo sugieren Roundy y colaboradores (2018) para los estudios sobre emprendimiento.

Uno de los intentos más recientes para encontrar factores que determinaran el emprendimiento en México es el trabajo de García-Macías, Zerón-Félix y Sánchez-Tovar (2018). El marco conceptual que utilizaron fue el propuesto por la OECD en el 2006 para explicar por medio de factores de necesidad la aparición del emprendimiento: apoyo financiero, maduración del proyecto emprendedor y marco regulatorio que apoya el surgimiento de la empresa. Los autores concluyen en los siguientes factores que pueden determinar el emprendimiento en México: financiamiento, marco regulatorio y servicios de apoyo y capacitación.

Son ya algunos de los autores que destacan la capacitación y el financiamiento como elementos clave para el surgimiento del emprendimiento (Wompner, 2012; García-Macías et al, 2018 y GEM, 2023) y como parte del ecosistema que influye en su aparición, incluyendo evidencia para México.

2.4. Elementos teóricos para explicar la actividad emprendedora

En este apartado se mencionarán los aspectos teóricos que han sido utilizados para explicar la actividad emprendedora, se recuperan algunos conceptos y corrientes actuales ya mencionadas en apartados anteriores y se concluye con una propuesta teórica. Esta se encontrará guiada principalmente desde la sociología, la economía y la psicología.

Siguiendo la idea propuesta por Landström y colaboradores (2012), se busca mediante la estrategia de investigación múltiple considerar al emprendimiento desde su complejidad y, por lo tanto, acotar la teoría utilizada para explicar la actividad emprendedora a los elementos específicos que se buscan estudiar. Por lo tanto, se busca encontrar explicaciones de los mecanismos que crean un ecosistema de emprendimiento favorable, donde se incluye, por un lado, el mercado de trabajo y las políticas públicas y, por otro, la influencia de la educación superior y la capacitación.

El otro elemento específico es el papel de las características psicológicas individuales que pueden influir de manera importante en la aparición y mantenimiento de la actividad emprendedora. Para cada uno de estos elementos específicos se hizo una revisión de la literatura y se acotó en el marco propuesto por el Monitor Global de Emprendimiento como modelo para bajar la teoría a la prueba empírica y discutirla a partir de los resultados de esta investigación.

Como ya se mencionó en el Capítulo 1, el mercado de trabajo se explica desde la teoría de la construcción del mercado de trabajo. El cual considera una multiplicidad de elementos, o restricciones, que interactúan para dar como resultado las condiciones del mercado de trabajo actual y las posibilidades de los actores para insertarse en él, que son los siguientes:

- Características sociodemográficas
- El ciclo vital
- Redes sociales

Esta teoría esencialmente explica que son las interacciones las que socialmente construyen este mercado, que las características sociodemográficas son importantes y que la acumulación del capital está relacionada directamente con el empresario, mientras que el trabajador debe utilizar diferentes *estrategias de empleo* dadas sus condiciones particulares para actuar conforme a las restricciones que presenta el mercado.

Sin embargo, en el caso de los emprendedores, el patrón y el trabajador son una misma persona y hasta cierto punto, puede este trabajador-patrón crear sus propias oportunidades de empleo siempre y cuando estén acotadas a condiciones preexistentes que ya se mencionaron y que le permiten existir. Continuando con los trabajos realizados por De la Garza, no se hará un intento por considerar al emprendedor como un trabajo no clásico ya que, aunque está relacionada con la teoría de la construcción social del mercado de trabajo, se utilizarán otras conceptualizaciones para describir al emprendedor en su complejidad.

El emprendedor entonces forma su identidad como lo haría un empresario moderno, a partir de aspectos subjetivos que vienen de la cultura corporativa empresarial que se desarrolla en la ubicación donde se localizan los emprendedores, mientras que, al mismo tiempo, existe una subjetivación como trabajador que se construye de la misma manera y que tiene como objetivo ser su propia fuerza de trabajo para acumular capital.

Habrán ocasiones en que el emprendedor pueda crear su propia demanda a partir de la introducción de elementos nuevos ya sea en la producción o en bienes y servicios que pueda ofrecer, es decir, habrá un elemento innovador. En el estudio del emprendimiento, sin embargo, es notorio que no siempre se busca ni innovar o tener como principal objetivo la acumulación de capital. Es también posible emprender a partir de otros objetivos, como en el caso del emprendimiento cultural que se mencionó brevemente en el artículo de Oliva (2018) y el caso del emprendimiento social como estrategia para hacer frente a las problemáticas sociales derivadas de la maximización de la utilidad por parte de la versión típica de la empresa en México (Espinosa et al, 2022).

Una de las estrategias de optimización que utilizan las empresas para la producción es el énfasis en las tecnologías y la automatización de procesos. Esta será ciertamente una estrategia fundamental para el emprendimiento juvenil, como ya se mencionó, para optimizar su tiempo en vista de ser el único trabajador de su propia empresa sin pretender que su uso sea innovador, ya que puede ser solo una estrategia para ahorrar tiempo y generar utilidad.

Por último, si la teoría de la construcción social del mercado de trabajo considera que los patrones siempre van a intentar conseguir una mayor utilidad de la producción a costa de los trabajadores, como menciona el mismo De la Garza, explicaría cómo las condiciones actuales del mercado de trabajo pueden provocar un deterioro en el trabajo asalariado, por lo que el resultado, en las mismas *estrategias de empleo*, sería no emplearse y autoemplearse por medio de un emprendimiento con las mismas restricciones del mercado socialmente construido con las que actúa un trabajador buscando empleo y un empresario buscando emplear.

En el capítulo anterior se habló de la relación entre educación y empleo, concluyendo que su relación es compleja y el nivel académico es solo una manera en la que el empleador decide o no contratar a una persona, siendo las relaciones sociales que se forman durante la estancia en la escuela un mecanismo que mejor explica las posibilidades de empleo del egresado.

Aunque resulta útil para el análisis, la teoría de la construcción social del mercado de trabajo tiene limitaciones para explicar la relación entre la actividad emprendedora y la educación o el nivel educativo, al centrarse en la relación entre escuela y trabajo asalariado, resulta complicado explicar la relación específica entre programas de educación que consideran al emprendimiento como prioridad. En cambio, existen nuevas teorías desde el estudio del emprendimiento que ayudan a explicar esta relación, a saber, como el boom de la Educación para el Emprendimiento o EE (Fayolle, 2013).

Fayolle y colaboradores (2006) han definido a los programas de educación para el emprendimiento como cualquier programa pedagógico o proceso de educación para

actitudes o habilidades de emprendimiento que implique el desarrollo de ciertas cualidades personales. Por lo tanto, las estrategias sobre la EE cubren un amplio espectro de accertamientos educativos con diferentes propósitos. Este mismo autor menciona el rápido crecimiento de las EE desde los años 2000 con acercamientos al tema de manera directa, para crear nuevos empleos y dinamizar la economía, como de manera indirecta, aumentando el “espíritu emprendedor” entre la población con la esperanza de que puedan emprender en algún momento de su vida.

Sobre esto, volviendo a lo mencionado por Landström y Benner (2010) sobre el futuro de la investigación sobre emprendimiento, al establecer que es un fenómeno complejo y con múltiples niveles de análisis, la EE representa otro nivel de análisis que no se manifiesta de manera precisa en la actividad emprendedora cuando la intención es indirecta. Las pocas investigaciones longitudinales atestiguan la dificultad y el poco interés en el pasado por parte de los investigadores en agregar peso a las EE y sus efectos reales.

Sin embargo, recientemente ha habido un mayor interés por estudiarlas y los resultados no han sido concluyentes, pero marcan una línea clara para aquellos interesados en profundizar en el tema. Una línea de investigación clara es la propuesta por Fayolle (2013), que considera que el futuro de la EE reside en las siguientes características:

- El éxito de la EE depende de la relevancia, consistencia, utilidad, efectividad y eficiencia de los programas en diferentes niveles educativos
- El “cliente” de la EE es la sociedad en la que el programa se encuentra
- Los resultados de la EE deben encontrarse directamente con las necesidades económicas y sociales de todos los involucrados (estudiantes, familias, organizaciones y naciones enteras)
- Investigadores y educadores en temas de emprendimiento deben crear una comunidad profesional que tenga los mismos valores y objetivos para construir un cuerpo de conocimiento válido y con alta densidad teórica y empírica.

Estos puntos deben encontrarse fuertemente con todo el sistema educativo, organizaciones y tratados internacionales y los mismos objetivos económicos nacionales,

regionales y locales. Además, como dice el autor, una comunidad densamente comunicada y bien entendida en los objetivos para la EE. La enorme dificultad con la que se presentan estas ideas es, nuevamente, la heterogeneidad del estudio del emprendimiento, como área de conocimiento y particularmente con lo que se piensa en educación.

Para estudiar el EE investigadores han utilizado diferentes marcos conceptuales, metodologías y técnicas sin llegar a modelo unificador para evaluar los efectos reales de las EE en diferentes economías. Sobre esto, Carpenter y Wilson (2022) hacen una revisión sistemática de la literatura sobre el efecto de la EE en estudiantes de educación superior. Llegan a las siguientes conclusiones:

- En cuanto a los métodos pedagógicos:
 - Un hallazgo consistente es que los estudiantes se benefician más de prácticas y experiencias como método pedagógico, en especial cuando se les deposita responsabilidades mientras aprenden
 - La EE extracurricular tiene un mayor efecto sobre los emprendedores que los cursos curriculares en las escuelas. Sin embargo, tomando en cuenta que estos cursos extracurriculares son siempre voluntarios puede ser un sesgo de autoselección.
- En cuanto a los resultados de aprendizaje: en general, la EE tiene resultados positivos para identificar oportunidades de hacer negocio y aumenta la posibilidad de que los estudiantes tomen riesgos.
- En cuanto a los resultados económicos:
 - La EE motiva a los emprendedores a emplear personas
 - Encontrar “pasión” en emprender tiene un rol mediador en la creación de empresas

En general, se concluye de este análisis que la EE tiene resultados importantes sobre la actividad emprendedora en diferentes países y vale la pena formar programas curriculares y extracurriculares para motivar el emprendimiento. Por lo tanto, si habrá diferencias entre aquellos emprendedores expuestos a la EE ya sea en la universidad o de

manera extracurricular y aquellos que no están expuestos a estos entornos. Tomando como referencia los puntos más importantes aquí presentados, se deberían tener programas con un énfasis en experiencias de emprendimiento, en la toma de riesgos, identificación de oportunidades, buscar motivaciones fuertes antes de emprender un negocio, dirigir la actividad emprendedora a la contratación de personal

Siguiendo nuevamente las palabras de Landström y Benner (2010), el trabajo interdisciplinario entre la economía y la psicología que ha dado como resultado al área de la economía conductual, resulta beneficioso para el estudio del emprendimiento. Esto puede ser cierto por dos razones. La primera es que ha sido la economía como una de las ciencias más interesadas en la investigación sobre emprendimiento, aunque con limitaciones y preguntas muy específicas sobre su aporte a la economía. La segunda es que la nueva área de la economía conductual obliga a la ciencia económica a convertirse en una ciencia más abierta e inductiva gracias a la heterogeneidad de métodos y postulados teóricos con los que debe trabajar cuando considera valiosos los aportes de la psicología.

Es por eso por lo que para la dimensión psicológica del emprendedor se utilizará la teoría de prospectos, que viene de economía conductual para dar cuenta de la toma de decisiones por las que tiene que pasar el emprendedor para decidir actuar y emprender, en el marco de ser un sujeto que modifica y dinamiza la economía, provee de empleo y en general cuenta con una importante posición para modificar la realidad social.

Es necesario discutir sobre lo que significaría el miedo al fracaso desde la perspectiva de Daniel Kahneman (2018) y lo que llama aversión al riesgo. Esta postura permite discutir la toma de decisiones cuando hay posibilidad de fracaso o en situaciones de riesgo, es útil analizar esta categoría desde la economía del comportamiento para explicar la actividad emprendedora según las categorías planteadas en esta investigación y así explicar comportamientos que pueden ser riesgosos con base en motivaciones específicas principalmente.

La teoría de prospectos, o teoría de las prospectivas, es una teoría económica conductual que describe la forma en que las personas toman decisiones bajo riesgo. Fue

desarrollada por Daniel Kahneman y Amos Tversky en 1979 y está basada en la premisa que los sujetos en vez de tomar decisiones esperando resultados, lo hacen en función de las ganancias y las pérdidas que estos resultados tengan.

Los emprendedores se enfrentan a menudo a decisiones que implican riesgo. La teoría de la perspectiva puede ayudar a los emprendedores a entender cómo toman decisiones bajo riesgo y a tomar mejores decisiones. Por ejemplo, la teoría de la perspectiva puede ayudar a los emprendedores a entender por qué son más propensos a tomar riesgos cuando enfrentan pérdidas, pero no cuando enfrentan ganancias. También puede ayudar a los emprendedores a entender por qué a menudo están sobrecalificados en sus habilidades.

Al entender cómo la teoría prospectiva afecta la toma de decisiones, los emprendedores pueden tomar mejores decisiones e incrementar sus posibilidades de éxito. Aquí se presentan algunas de las implicaciones clave de la teoría de la perspectiva para los estudios de riesgo:

- Las personas son más propensas a evitar pérdidas que a buscar ganancias.
- Las personas son más propensas a tomar riesgos cuando enfrentan pérdidas, pero no cuando enfrentan ganancias.
- Las personas a menudo están sobrecalificadas en sus habilidades.

La teoría de la perspectiva puede ser una herramienta valiosa para entender cómo las personas toman decisiones bajo riesgo. Al entender cómo la teoría de la perspectiva afecta nuestra toma de decisiones, se pueden tomar mejores decisiones e incrementar nuestras posibilidades de éxito.

En el contexto de la actitud emprendedora, la teoría de prospectos puede ser útil para comprender cómo los individuos evalúan los riesgos y beneficios asociados con el emprendimiento. Bajo esta teoría, el emprendimiento significa asumir mayores riesgos, por lo que estos no serían tan aversos a la pérdida como otras personas para evitar posibles pérdidas.

En el caso de los emprendedores, la teoría de prospectos permite explicar por qué algunas personas están dispuestas a asumir los riesgos inherentes al inicio de un negocio. Los emprendedores pueden evaluar el emprendimiento como una oportunidad para obtener ganancias significativas, y están dispuestos a asumir los riesgos asociados con el fin de alcanzar esas ganancias potenciales. Además, los emprendedores pueden ser más tolerantes al riesgo y estar dispuestos a aceptar pérdidas potenciales como parte del proceso de emprendimiento.

La teoría de prospectos también ayuda a explicar por qué algunas personas tienden a tomar decisiones emprendedoras en situaciones de incertidumbre o cuando se enfrentan a condiciones económicas desfavorables. Al evaluar las posibles ganancias y pérdidas, los individuos pueden percibir el emprendimiento como una opción más atractiva en comparación con otras alternativas, incluso en condiciones desfavorables.

Siguiendo la idea de De la Garza de que los actores en el mercado de trabajo (patrones y trabajadores) no son racionales junto con la crítica a la teoría de la elección racional, la teoría de prospectos propone una alternativa atractiva a cómo los actores pueden ser tanto racionales como irracionales en diferentes circunstancias y bajo condiciones de incertidumbre.

Hasta ahora solo hay un artículo publicado, del que se tenga conocimiento, que utiliza la teoría de prospectos para explicar la actividad emprendedora, el trabajo de Bogliacino y González-Gallo en 2015 la utilizan para explicar que las actitudes de propensión al riesgo están relacionadas con las características individuales de los sujetos. Sobre esto, los autores concluyen que tener aspiraciones sobre su propio emprendimiento está relacionada con actitudes de riesgo, y las primeras funcionan como punto de referencia.

Aunque la mayoría de las investigaciones en economía que utilizan la teoría de prospectos sea típicamente utilizando una metodología experimental, con en el caso de la investigación de Bogliacino y González-Gallo (2015), el poder explicativo de la teoría también está en la utilización de conceptos novedosos para explicar la actividad

empresaria. Utilizarla permite explicar una obviedad para los emprendedores: se enfrentan a incertidumbre y a decisiones riesgosas con regularidad. Tomando como experiencia el estudio ya mencionado, se puede tratar de identificar los puntos de referencia que utiliza un emprendedor para actuar y mantenerse a pesar de los riesgos que su actividad presenta. Será fundamental evaluar riesgos, motivaciones, dificultades y perspectivas a futuro en cuanto a su emprendimiento e identificar cómo desde la proyección de resultados futuros se toman decisiones en el presente. Este intento para explicar la actividad empresaria desde una manera de pensar para lidiar con el sesgo al presente resulta un acercamiento único al estudio del emprendimiento, en especial cuando se está volviendo a mirar al emprendedor como un sujeto con características psicológicas y actitudinales particulares.

Por último, se discutirá brevemente cómo la teoría utilizada para explicar diferentes aspectos de la actividad empresaria está relacionada con el marco de análisis del GEM y cómo las categorías de análisis están relacionadas a las metodologías utilizadas por este organismo. En general, el GEM proporciona información cuantitativa con instrumentos que pretenden evaluar el emprendimiento en sus diferentes dimensiones a través de cuestionarios estandarizados para su comparación entre economías. Sin embargo, aquí si bien se utilizan con el mismo propósito, se indagó de una manera más profunda a las categorías aquí mencionadas y utilizando diferentes herramientas, como las del GEM de manera limitada y entrevistas a profundidad en el marco de la metodología cualitativa comparada, como se verá más adelante, para dar significado a las experiencias de emprendedores y que sus elementos pueden ser explicados desde múltiples teorías.

En este capítulo se concluye con algunas reflexiones sobre la investigación sobre emprendimiento y las razones por las que se ha elegido trabajar con una perspectiva de multi-investigación. En primer lugar, se considera a la realidad que envuelve a la actividad empresaria como compleja, por lo que buscar causalidades discretas limitan el poder explicativo de la investigación. En cambio, resulta adecuado acotar elementos discretos de investigación que permitan estudiar partes de esa realidad y que, de cualquier manera, responden a procesos complejos y multicausales. Así, la elección de tres categorías amplias

de análisis aporta de manera importante a este campo de estudio por la capacidad multidisciplinaria de explicar un fenómeno complejo e importante.

Políticas públicas y educativas sobre el emprendimiento en México

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 2022) ha desarrollado un conjunto de principios para la política de emprendimiento. Estos principios se basan en la idea de que el emprendimiento es un impulsor clave del crecimiento económico y la creación de empleo. Los principios enfatizan la necesidad de políticas que apoyen el emprendimiento en todas las etapas, desde el inicio hasta el crecimiento y al establecimiento consolidado de la actividad emprendedora.

El Banco Mundial (2019) también ha desarrollado un conjunto de políticas para el emprendimiento. Estas políticas se centran en crear un entorno propicio para el emprendimiento, incluyendo el acceso a financiamiento, mercados y habilidades mientras que Las Naciones Unidas (2021) también han adoptado una serie de resoluciones sobre el emprendimiento. Estas resoluciones llaman a la promoción del emprendimiento como una manera de lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Además de estas organizaciones internacionales, muchos países tienen sus propias políticas para apoyar el emprendimiento. Estas políticas pueden variar ampliamente de un país a otro, pero a menudo se centran en brindar apoyo a las nuevas empresas, como el acceso a financiamiento, mentoría y capacitación.

A continuación, se exponen algunos de los objetivos y en común de la política internacional en el emprendimiento (ONU, 2021):

- Promover el emprendimiento como una manera de hacer crecer la economía y el empleo
- Crear un entorno propicio para el emprendimiento, incluyendo el acceso a financiamiento, mercados y habilidades.
- Reducir las barreras al emprendimiento, como la discriminación y la falta de acceso a información.
- Fomentar el emprendimiento entre las poblaciones con mayor desventaja, como mujeres y jóvenes

- Alentar el emprendimiento en los países en desarrollo.

Como indican Soriano y Décano (2023) la política pública para el emprendimiento en México ha quedado a la deriva. Sucede que, aunque exista política pública que ha dado resultados, se ha optado por realizar nuevos proyectos desde cero con cada administración y desechar los programas anteriores. Esto dificulta enormemente los efectos de la política pública en México y el cumplimiento de los objetivos reales de estas, debido a la baja continuidad de los programas y la dificultad para generar indicadores a largo plazo. A continuación, se describen dos casos de política pública en México de 2006 a 2018 y después el panorama actual en política pública de apoyo al emprendimiento.

En México existió de 2006 a 2012 el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) que era administrado por la Secretaría de Economía con el objetivo de mejorar las condiciones económicas del país con programas y proyectos temporales a las pequeñas empresas fomentando la competitividad interna, en general se encargaba de orientar la viabilidad, productividad, sustentabilidad y desarrollo para las nuevas MiPyMEs.

En el 2013, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) fue creado por decreto presidencial con un objetivo similar al del FONDO PYME, sin embargo, el INADEM funcionaba como una institución desconectada de la Secretaría de Economía. Sus objetivos principales fueron promover la política nacional de apoyo a emprendedores y, así como el FONDO PYME, a impulsar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas para impulsar la innovación y competitividad con proyección al aumento del desarrollo económico con una perspectiva tanto al mercado interno como al externo. El INADEM se centró en dar asesoría jurídica para la creación de Pymes, a capacitar a los emprendedores para el desarrollo de sus empresas y facilitar el financiamiento de estas, así como fomentar la innovación y el desarrollo de actividades productivas consideradas necesarias para la economía nacional.

En 2018, la Secretaría de Economía anunció la desaparición del INADEM, aunque los apoyos llegarían a los emprendedores de manera directa. El gobierno actual implementó

acciones de apoyo a los microempresarios de manera directa, destinando en 2020 36 mil 754 millones de pesos y mil 600 millones en 2021. Durante estos dos años también se creó el programa de créditos para el bienestar, con el objetivo de financiar hasta por 51,000 pesos a un emprendedor. En 2020 el presupuesto fue de 2 mil 451 millones de pesos y en 2021 de mil 500 millones de pesos para este programa. Estos apoyos financieros desaparecen definitivamente en 2022. Por lo tanto, se considera que actualmente hay un panorama desfavorable de las políticas públicas a nivel nacional de apoyo al emprendimiento y a la creación de MIPYMES.

En el primer subapartado, se encuentra la descripción y recomendación (Policy Memo) de política pública nacional en México para el Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE) desde la Cámara de Diputados en el 2020 (Auditoría Superior de la Federación, 2020). El objetivo es hacer una revisión de esta política pública nacional para después analizar el Programa Estatal para el Desarrollo Integral del Estado de Querétaro (PRODEJUQ) política pública en el estado de Querétaro (Poder Ejecutivo del Estado de Querétaro, 2021), determinar por qué es un asunto público importante, en dónde hubo aciertos y cómo se contrastan los objetivos e implementaciones de la política pública con lo que dicen los emprendedores.

El segundo subapartado está dedicado a las políticas educativas y su papel en la formación de emprendedores en México.

3.1. Políticas públicas sobre juventudes y emprendimiento

A continuación, se describen dos políticas públicas que atienden a la población joven de diversas maneras y entre ellas, la atención al emprendimiento juvenil. El primer apartado corresponde a un Policy Memo, o una recomendación de política pública, del Instituto Mexicano de la Juventud por parte de la Cámara de Diputados en 2020. Se concluye de este análisis que el IMJUVE no cuenta con indicadores adecuados para el análisis de necesidades ni para el diseño e implementación elaborados por el mismo programa. Entre las limitaciones se incluye la falta de coordinación entre diferentes niveles de gobierno, la falta de recursos suficientes para implementar la política pública propuesta,

la falta de participación de los jóvenes para el diseño de la política pública y la necesidad de mejorar la inclusión de la perspectiva de género en la política pública.

En resumen, este análisis sirve de antecedente nacional para después realizar una valoración de la política pública para el estado de Querétaro y las acciones que se implementan para atender las problemáticas de la juventud en cuanto a empleo y emprendimiento se refieren. El segundo apartado es un análisis de un programa de política pública de atención a la juventud (PRODEJUQ) y que no tiene como objetivo hacer una recomendación de política pública, sino describir las acciones que se realizan actualmente para atender diversas necesidades de la juventud que van dirigidas a la formación de nuevas empresas.

3.1.1 Análisis de Política de Atención a la Juventud en México

El objetivo de este análisis es evaluar la política pública de atención a la juventud en México, con un enfoque en el papel del Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE) de 2013 a 2020. La evaluación busca determinar la capacidad del IMJUVE para definir e implementar la política y los programas correspondientes nacional de juventud y orientar las acciones de otras dependencias del Gobierno Federal hacia una estrategia integral y transversal para la atención a la juventud (Auditoría Superior de la Federación, 2020).

3.1.1.1. Antecedentes

La atención a la juventud es un asunto público importante por varias razones. En primer lugar, las personas jóvenes representan una parte importante de la población y son un grupo clave para el desarrollo económico, social y político, basta con conocer que la media de edad en México es de 27 años para darnos una idea de la representatividad de esta demografía que es necesaria en política pública. En segundo lugar, las personas jóvenes enfrentan desafíos específicos y necesidades particulares que requieren una atención especial por parte del Estado. Por ejemplo, las personas jóvenes tienen mayores tasas de desempleo y subempleo, y enfrentan barreras para acceder a la educación y a la salud. Además, las personas jóvenes son más vulnerables a la violencia, a caer en las adicciones y

la exclusión social. Por estas razones, el documento argumenta que es necesario implementar políticas públicas efectivas para atender las necesidades de las personas jóvenes y garantizar su pleno desarrollo y participación en la sociedad.

El problema de la juventud en México se ha posicionado en la agenda pública a través de diferentes mecanismos. En primer lugar, el Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE) ha desempeñado un lugar importante en el fomento de la atención a la juventud como un asunto público relevante. El IMJUVE ha desarrollado investigación, diagnósticos y atención sobre la situación de las personas jóvenes en México, y ha promovido la inclusión de la juventud en las políticas públicas y en los programas gubernamentales. Además, diferentes organizaciones de la sociedad civil y grupos de jóvenes han llevado a cabo campañas y movilizaciones para visibilizar los problemas que enfrentan las personas jóvenes y para exigir soluciones por parte del Estado. Estos esfuerzos han contribuido a posicionar el problema de la juventud en la agenda pública y a generar un mayor interés y compromiso por parte de las autoridades para atender este asunto. El documento no menciona específicamente eventos importantes que hayan contribuido a que el problema de la juventud apareciera en la agenda pública.

El documento sugiere incluir el problema de la juventud en la agenda pública porque es un asunto relevante y urgente que requiere atención por parte del Estado. Como se mencionó anteriormente, las personas jóvenes representan una proporción significativa de la población y son un grupo clave para el desarrollo del país. Sin embargo, las personas jóvenes enfrentan desafíos específicos y necesidades particulares que requieren una atención especial. Al incluir el problema de la juventud en la agenda pública, se reconoce la importancia de este asunto y se genera un compromiso por parte de las autoridades para desarrollar políticas públicas efectivas para atender las necesidades de las personas jóvenes. Además, al incluir este problema en la agenda pública, se promueve un debate público sobre las mejores estrategias para atender las necesidades de las personas jóvenes y se fomenta la participación ciudadana en la toma de decisiones sobre este asunto.

3.1.1.2. Análisis del problema

El documento se enfoca en evaluar la política pública proporcionada por el IMJUVE de manera general, que a su vez considera una Ley del Instituto Mexicano de la Juventud para englobar política pública nacional que afecta a las juventudes de 12 a 29 años. Por lo tanto, el efecto del programa “Atención a la Juventud en México” afecta a toda la población joven en el país, alrededor de 37.5 millones de mexicanos que se encuentran en ese grupo de edad.

Los objetivos de las soluciones propuestas para atender el problema público de la juventud en México son mejorar las condiciones de participación, supervivencia, prosperidad y protección de las personas jóvenes para que puedan contribuir al desarrollo nacional. Para lograr estos objetivos, se recomienda la implementación de una política pública orgánica y participativa que contemple la atención a las personas jóvenes en todas las modalidades posibles, considerando que son un grupo demográfico amplio, es necesario explorar las acciones para cada área y etapa de este grupo.

La población objetivo de las soluciones propuestas son las personas jóvenes en México, es decir, aquellas personas que tienen entre 12 y 29 años.

A continuación, se encuentran algunas de las acciones concretas que se han implementado para atender a la juventud:

- Premio Nacional de la Juventud
 - Concurso Ritmo Joven
 - Apoyos económicos a proyectos sociales de colectivos y grupos juveniles
- PROJUVENTUDES
- Concurso juvenil de debate político
 - Brigadas comunitarias de Norte a Sur
 - Concurso Nacional de Fotografía sobre Derechos Humanos
 - Concurso nacional de tesis sobre juventudes
 - Jóvenes creadores del arte popular mexicano

- Creación de edificios y espacios para recreación de jóvenes
- Análisis de fiabilidad y recomendación

En cuanto al presupuesto ejercido se observó un comportamiento irregular en el periodo de evaluación; sin embargo, Es fundamental destacar que, en el año 2013, el IMJUVE asignó 434.4 millones de pesos para la concepción y aplicación de la política nacional de juventud, mientras que, en el 2020, este monto se redujo drásticamente a 97.6 millones de pesos, representando una disminución significativa del 77.5% (equivalente a 336.8 millones de pesos). Este recorte presupuestario afectó directamente a los programas del IMJUVE.

En cuanto al marco normativo, desde 2013 hasta 2020, la CPEUM, la LOAPF y la LIMJUVE conformaron la estructura legal que estableció las prioridades a nivel federal para abordar los asuntos de la juventud en el país. En este contexto, se enfatizó la obligación del Estado de dar prioridad al bienestar de los jóvenes y de promover su desarrollo integral para que puedan integrarse en los ámbitos político, social, económico y cultural. Este enfoque se basó en una política integral que adopta un enfoque multidisciplinario y transversal.

No obstante, a pesar de las expectativas generadas por estos documentos en la creación de una política integral para la juventud, para el año 2020, la LIMJUVE se centró principalmente en las acciones del IMJUVE como el principal diseñador e implementador de la política de juventud, sin una clara definición de las responsabilidades que otros actores del Gobierno Federal debían asumir en el marco de esta política nacional de juventud, quedando el instituto sin una orientación clara sobre este aspecto.

El documento menciona algunas limitaciones y desafíos en la implementación de las recomendaciones de política pública para la juventud en México. Algunas de ellas son:

- La falta de coordinación entre diferentes niveles de gobierno y actores sociales.
- La falta de recursos suficientes para implementar políticas públicas efectivas para la juventud.

- La necesidad de mejorar la participación de los jóvenes en el diseño, implementación y evaluación de políticas públicas.
- La necesidad de mejorar la inclusión de perspectivas de género, diversidad y derechos humanos en las políticas públicas para la juventud.

3.1.1.3. Recomendaciones

A continuación, se presentan las recomendaciones para política pública para diferentes fines: identificación del problema público, para el diseño de la política pública, para la generación de condiciones satisfactorias de participación, para garantizar el desarrollo integral de los jóvenes y otras recomendaciones generales.

Para la identificación del problema público:

Que el Instituto Mexicano de la Juventud, en colaboración con las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal involucradas en la formulación de políticas juveniles, prepare una evaluación exhaustiva y actualizada de la situación problemática que afecta a la población joven de 12 a 29 años. Este análisis, en línea con la Perspectiva de Juventudes y los grupos de derechos de participación, supervivencia, prosperidad y protección, tiene el propósito de proporcionar una visión detallada de las características del problema, cuantificar su alcance y establecer de manera sistemática las relaciones causa-efecto entre las variables que requieren atención por medio de la intervención gubernamental. La finalidad de esta evaluación es orientar la toma de decisiones de una manera inclusiva que reconozca plenamente la capacidad de acción de los jóvenes.

Para el desarrollo de políticas públicas:

Que la Cámara de Diputados, a través de su Comisión de Juventud, analice la conveniencia de que la ley general relacionada con la población joven, además de promover su desarrollo integral mediante políticas públicas multidisciplinarias, considere la armonización de los rangos de edad abordados en las estrategias nacionales. Además, esta ley debería enumerar y definir los derechos específicos que el Estado debe garantizar a los

jóvenes, incluyendo los mecanismos para hacerlos exigibles. También, debería identificar las instituciones que, en colaboración con el Instituto Mexicano de la Juventud, deberían participar en una intervención pública basada en la Perspectiva de Juventudes. Esto garantizaría una uniformidad nacional en el diseño e implementación de programas gubernamentales destinados a la población joven.

Que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público considere la revisión de la metodología, factores, variables y fórmulas empleadas para la elaboración del Anexo Transversal "Erogaciones para el desarrollo de los jóvenes", incluido anualmente en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación (DPEF). Esto debería hacerse teniendo en cuenta las disposiciones resultantes de la nueva ley general relacionada con la población joven que el Congreso de la Unión promulgue, en relación con las entidades públicas que deben participar en la política pública para el desarrollo integral de la juventud. Además, se debería considerar la posibilidad de incluir en el DPEF una disposición que permita al Ejecutivo Federal, a través del Instituto Mexicano de la Juventud y con el apoyo de la misma Secretaría, dar seguimiento al uso de los recursos asignados para la atención de los jóvenes, así como a las acciones derivadas, con el objetivo de promover la transparencia y la rendición de cuentas en el gasto público.

Que el Instituto Mexicano de la Juventud presente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público un plan de reestructuración presupuestaria que, de acuerdo con las facultades otorgadas por la nueva ley general relacionada con la población joven que el Congreso de la Unión apruebe, considere la necesidad de establecer un programa presupuestario de modalidad "P". A través de este programa, el Instituto financiaría sus actividades relacionadas con la planificación, seguimiento y evaluación específica de la política pública integral de atención a la juventud, siendo el propio instituto la unidad responsable de su ejecución.

Que el Instituto Mexicano de la Juventud actualice la Matriz de Indicadores para Resultados de los programas presupuestarios E016 "Articulación de políticas integrales de juventud" y U008 "Subsidios a programas para jóvenes", de manera que estén en

concordancia con las funciones programáticas para las que fueron diseñados y sean coherentes con la problemática pública que buscan abordar y con la población objetivo-establecida en sus diagnósticos.

Para promover la participación efectiva:

Que el Instituto Mexicano de la Juventud establezca criterios coherentes con su mandato institucional para el diseño, modificación y actualización de los objetivos, componentes y montos de los subsidios, apoyos y estímulos que se definen anualmente en las Políticas de Operación de los programas presupuestarios bajo su responsabilidad. Esto tiene como fin fortalecer su continuidad y congruencia a lo largo del tiempo, permitiendo al instituto evaluar su impacto a medio y largo plazo en el reconocimiento y aprovechamiento de las capacidades y potencialidades de las personas jóvenes, a través del desarrollo de proyectos.

Que el Instituto Mexicano de la Juventud establezca mecanismos efectivos de control documental de sus actividades y realice un seguimiento de los subsidios, apoyos y estímulos otorgados, con el propósito de garantizar que los recursos públicos desembolsados cumplan con los objetivos específicos para los que fueron concedidos.

Que el Instituto Mexicano de la Juventud establezca directrices para evaluar las necesidades de capacitación de los jóvenes, con el propósito de diseñar e implementar acciones que sensibilicen a los funcionarios públicos sobre la diversidad y complejidad de la población joven, así como sobre su relevancia para el desarrollo nacional. Esto contribuirá a la incorporación de la Perspectiva de Juventud en todas las áreas de la administración pública.

Que el Instituto Mexicano de la Juventud ofrezca retroalimentación y orientación a las entidades y dependencias de la Administración Pública Federal incluidas en el Catálogo de Intervenciones Gubernamentales en Materia de Juventud, en lo que respecta al seguimiento, análisis, evaluación y mejora de las políticas. Esto contribuirá a la toma de decisiones y a la consolidación de la coordinación interinstitucional.

Para garantizar el desarrollo integral de los jóvenes:

Que el Instituto Mexicano de la Juventud aproveche las redes sociales y el uso de Internet para diversificar y fortalecer los mecanismos de participación de los jóvenes. Esto les permitirá influir en las decisiones que afectan sus intereses, sus comunidades y la esfera pública en general.

Que el Instituto Mexicano de la Juventud, en colaboración con las instituciones del sector salud, lleve a cabo campañas de información sobre los diversos programas mediante los cuales los jóvenes de 12 a 29 años pueden inscribirse o registrarse para acceder a servicios de atención médica en áreas como salud sexual y reproductiva, salud mental, nutrición y prevención del consumo de tabaco, alcohol y drogas ilegales.

Que el Instituto Mexicano de la Juventud, en colaboración con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Instituto Nacional de las Mujeres, desarrolle y promueva una estrategia para fortalecer la perspectiva de género en los programas de creación de empleo dirigidos a jóvenes. El objetivo es aumentar las oportunidades de empleo, en particular para mujeres con educación superior y posgrado, y cerrar las brechas de género en el mercado laboral.

Que el Instituto Mexicano de la Juventud siga el progreso del Objetivo de Desarrollo Sostenible 2030, que promueve el crecimiento económico sostenible, empleo pleno y productivo, y trabajo decente para todos. Esto incluye la implementación del Pacto Mundial para el Empleo de la Organización Internacional del Trabajo. Estas acciones contribuirán a garantizar la inclusión de los jóvenes en el mercado laboral y aprovechar el bono demográfico de manera efectiva.

La Ley del Instituto Mexicano de la Juventud demanda a través de la transversalidad de las acciones para la juventud el presente documento para la evaluación de la política de atención a la juventud.

El principal resultado de este análisis es de que existieron limitaciones tanto para el diseño como en la implementación de los programas elaborados por el IMJUVE. Sin embargo, se considera un adecuado análisis de necesidades, así como las problemáticas centrales utilizando diferentes fuentes de información para asegurarse de que la información fuera verídica.

La recomendación en este sentido es la siguiente: se recomienda la implementación de una política pública integral, transversal y participativa, que contemple la atención a las personas jóvenes en todas sus dimensiones y en todas las etapas de su vida. Esta política pública debería estar basada en un enfoque de derechos humanos y en la perspectiva de género, y debería contar con la participación de las personas jóvenes en su diseño, implementación, seguimiento y evaluación. Además, se recomienda que esta política pública cuente con recursos suficientes y con un marco normativo adecuado para garantizar su efectividad.

Además de las recomendaciones mencionadas anteriormente, el documento también presenta otras recomendaciones específicas para mejorar la atención a la juventud en México. Algunas de estas recomendaciones incluyen:

1. Fortalecer la coordinación interinstitucional y la colaboración entre los diferentes niveles de gobierno y entre los diferentes sectores involucrados en la atención a la juventud.
2. Mejorar el acceso a la información y a los servicios para las personas jóvenes, especialmente en las áreas rurales y marginadas.
3. Promover la participación de las personas jóvenes en la toma de decisiones y en el diseño, implementación, seguimiento y evaluación de las políticas públicas que les afectan.
4. Fomentar el desarrollo de habilidades y competencias en las personas jóvenes para mejorar su empleabilidad y su capacidad para emprender.
5. Garantizar el acceso a una educación de calidad para todas las personas jóvenes, independientemente de su origen socioeconómico.

3.1.2 Análisis de Política Pública en el estado de Querétaro

Este programa da conformidad a la Ley Orgánica del Poder Ejecutivo del Estado de Querétaro y la Ley para el Desarrollo de los Jóvenes en el Estado de Querétaro, la encargada de la planeación, formulación, instrumentalización y evaluación es la Secretaría de la Juventud (SEJUVE). Para esto, el programa sobre el que se hace el análisis es el Programa Estatal para el Desarrollo Integral de la Juventud 2021-2027 (PRODEJUQ) que se compone de una serie de acciones con el propósito de impulsar el desarrollo integral de las juventudes en el estado de Querétaro, prevenir factores de riesgo y alteraciones del desarrollo y atender a la población joven más vulnerable.

Se identifica que el rol de las juventudes queretanas es fundamental para asegurar el futuro sustentable y de la paz del estado, por lo que la atención a este grupo se puede considerar de atención pública, para asegurar su pleno desarrollo y permitir una transición positiva a la adultez. Para esto se considera pertinente proponer acciones que consoliden el ejercicio de sus derechos, incluyendo el acceso a servicios de calidad en educación, salud, empleo, seguridad y recreación social.

Este programa identifica que en el estado de Querétaro hay 739 mil jóvenes de entre 12 y 29 años, que representa el 32% de la población. La visión a futuro del gobierno estatal para la creación de este programa es poder construir un presente sostenible para un futuro más próspero, en sus palabras, a través de un programa en línea con programas internacionales y nacionales como se verá más adelante.

Este programa cumple con los objetivos del Plan Estatal de Desarrollo Querétaro 2021-2027 y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sustentable, el objetivo máximo de estos programas es garantizar la igualdad de oportunidades y el PRODEJUQ se alinea con este objetivo dirigido a las juventudes queretanas. Otro organismo que incide en la creación de este programa es el Fondo de población de las Naciones Unidas para México, que considera a las juventudes como determinantes para la formación de sociedades prósperas y equitativas en línea con los Objetivos de Desarrollo Sustentable de la Agenda 2030. Desde este marco de referencia, se plantea que los gobiernos estatales tienen la tarea de generar

mecanismos de participación juvenil para la construcción de políticas públicas con el propósito de atender sus necesidades y atender el cumplimiento de sus derechos.

Para la planeación de este programa se hizo un diagnóstico con datos disponibles del CONEVAL, CONAPO, CONADE, el Programa Estatal de prevención y Tratamiento Integral de Adicciones en Querétaro, Sistema Institucional de Estadística de Visitantes, Indicadores Educativos de Querétaro, SNIEG, SECULT, SEP, el INE, INDESOL y del INEGI para dar cuenta la situación que influye en la vida de los jóvenes. Las áreas analizadas son las siguientes:

- Pobreza y carencias sociales en la población juvenil nacional y estatal
- Acceso a derechos
- Acceso a salud
- Salud sexual y reproductiva
- Salud mental y emocional
- Consumo de sustancias nocivas
- Seguridad
- Igualdad de género
- Percepción de servicios públicos
- Educación
- Deporte
- Ocupación, empleo e ingreso
- Cultura y turismo
- Participación social

Para fines de este análisis de política pública, siguiendo los objetivos de esta investigación, solo se analizaron las áreas de Educación y Ocupación, Empleo e ingreso para después discutir su relevancia con los resultados que aquí se obtienen y poder contrastar el diagnóstico con la opinión de los emprendedores sobre política pública.

Para el área de educación, el estado de Querétaro se ubica en el onceavo lugar en rezago educativo en población joven, teniendo un 19.8% de la población joven en esta situación. Se identifica que la cobertura de educación superior en el estado es de 44.74% de la población joven, encontrándose en octavo lugar nacional. En cuanto a la deserción escolar a nivel medio superior, Querétaro se encuentra por encima de la media nacional con un 13.61%.

En el área de Ocupación, empleo e ingreso, se identifican 31 052 jóvenes que no se encuentran realizando o buscando actividad económica, lo que merma de manera importante la economía del estado. El indicador de informalidad laboral en jóvenes posiciona al estado de Querétaro en séptimo lugar, con 37.46% de la fuerza de trabajo joven esta situación y 7.66% en situación de trabajo por cuenta propia. Por último, el ingreso mensual medio de los jóvenes en el estado es de \$4 761, lo que lo posiciona en séptimo lugar nacional.

Se concluye que, en el estado de Querétaro, existen más personas jóvenes ocupadas económicamente en la formalidad que en el sector informal. Sin embargo, la mayoría de estas personas se encuentran por debajo de la línea de bienestar económico, que repercute en el desarrollo de esta población, en la familia y en la salud. La conclusión más relevante en este apartado es que es necesario implementar acciones que promuevan la creación de empleos y el emprendimiento en la población joven.

El planteamiento estratégico del programa derivado del diagnóstico ya presentado está dividido en cuatro apartados:

1. Alinear el PRODEJUQ al marco jurídico y de referencia local, nacional e internacional, específicamente al PED, el PROJUVENTUD y la Agenda 2030.
2. Aplicar la perspectiva de juventud para la inclusión plena, además de principios de localización y aceleración para el diseño, implementación evaluación de la política pública.
3. Procurar la participación social permanente para el diseño, implementación, seguimiento y evaluación dinámica a través de los esquemas de gobernanza multinivel.

4. Atender a la naturaleza transversal del sector mediante la creación de mecanismos de coordinación estratégica y táctica operativa interinstitucional y multisectorial

También se establecieron seis objetivos prioritarios cada uno con indicadores particulares y estrategias concretas. A continuación, se enlistan los objetivos que plantea el documento y solamente se profundizará en los objetivos tres y cinco, que corresponden a los objetivos de esta investigación:

1. Disminuir la pobreza multidimensional y las carencias sociales en las juventudes, propiciando la igualdad de oportunidades y reduciendo la brecha de desigualdad de resultados.
2. Disminuir los problemas relacionados con la salud integral para mejorar las condiciones fundamentales el desarrollo de las juventudes
3. Garantizar la educación de calidad en todos los niveles para el desarrollo personal y profesional de las juventudes.
4. Garantizar las oportunidades de acceso, práctica y participación en el deporte, el arte y la cultura como medios de expresión, superación personal, cohesión social, convivencia armónica y memoria identitaria
5. Propiciar la inclusión económica de las juventudes.

Para el objetivo **tres**, Garantizar la educación de calidad en todos los niveles para el desarrollo personal y profesional de las juventudes, se plantean dos indicadores estratégicos, tres estrategias y once líneas de acción para cumplir con el objetivo.

Indicador estratégico 1: Porcentaje de personas jóvenes en situación de rezago educativo

Indicador estratégico 2: Tasa de abandono escolar en población entre 12 y 29 años

Estrategias

- 3.1 Fortalecer el desarrollo de habilidades complementarias.
- 3.2 Incentivar la innovación académica y científica.

3.3 Otorgar apoyos y herramientas para la regularización y permanencia educativa.

Líneas de acción

3.1.1 Gestionar actividades para el desarrollo de habilidades tecnológicas y/o digitales.

3.1.2 Promover la formación integral complementaria con la demanda de los distintos sectores económicos.

3.1.3 Otorgar y gestionar becas de idiomas.

3.2.1 Promover la investigación, y el desarrollo tecnológico.

3.2.2 Impulsar las actividades y proyectos científicos y tecnológicos.

3.3.1 Consolidar el programa de orientación vocacional y profesional.

3.3.2 Apoyar en la vinculación con instituciones académicas de educación media superior y superior.

3.3.3 Promover la generación de proyectos sociales de voluntariado en materia educativa.

3.3.4 Otorgar apoyos económicos en dinero o en especie.

3.3.5 Asistir con actividades de regularización educativa.

3.3.6 Promover la preservación de las lenguas y cultura de pueblos originarios.

Para el objetivo cinco, Propiciar la inclusión económica de las juventudes, se planearon tres indicadores estratégicos, dos estrategias y trece líneas de acción:

Indicador estratégico 1: Número de personas jóvenes no económicamente activas disponibles

Indicador estratégico 2: Tasa de desocupación en población de 15 a 29 años

Indicador estratégico 3: Informalidad laboral en personas de 15 a 29 años

Estrategias

5.1 Promover la formación complementaria.

5.2 Fortalecer la cultura del emprendimiento y el autoempleo.

Líneas de acción

5.1.1 Consolidar programas permanentes de orientación vocacional y profesional.

5.1.2 Asistir en la formación, el reclutamiento y la vinculación laboral.

5.1.3 Fortalecer la bolsa de empleo.

5.1.4 Promover la formalidad económica y laboral.

5.1.5 Incentivar la cultura del ahorro y la inversión.

5.1.6 Potenciar el desarrollo de competencias digitales y tecnológicas.

5.1.7 Gestionar actividades para el desarrollo de habilidades blandas.

5.1.8 Otorgar apoyos para el desarrollo de habilidades.

5.2.1 Fortalecer el ecosistema emprendedor a través de actividades de vinculación.

5.2.2 Incentivar el consumo y la contratación de productos y servicios de emprendimientos y empresas locales.

5.2.3 Asistir en las metodologías de iniciación y desarrollo de emprendimientos.

5.2.4 Asistir en la inclusión financiera y digital de emprendimientos y MIPYMES.

5.2.5 Otorgar apoyos económicos para emprendimientos y MIPYMES.

El documento menciona la insistencia de la Secretaría de la Juventud para llevar a cabo consultas permanentes del sector juvenil para vigilar la eficiencia de este programa y por parte de la Secretaría de proporcionar información de resultados y análisis de estos a quienes lo consulten. Las recomendaciones la deben atender el Observatorio Juvenil para el Desarrollo Sostenible del Estado de Querétaro y todos los encargados en el sector público que tengan la obligación de participar en este programa.

La información recabada debe presentarse en el informe anual que presenta el Gobernador del Estado, así como el informe anual (GLOSA) de la SEJUVE no solo en materia de resultados de los indicadores aquí presentes, sino en la programación, presupuestación, aprobación, ejercicio, control y evaluación de los recursos públicos para que el programa se lleve a cabo, tal como indica la Ley para el Manejo de Recursos Públicos del Estado de Querétaro.

Para la implementación de las acciones ya descritas, la SEJUVE tiene la facultad de colaborar con otras dependencias públicas e instancias internacionales, federales, estatales o municipales para el cumplimiento de los objetivos de este programa en términos de acuerdo delegatorio, no dejando de ser la SEJUVE la dependencia responsable de las acciones que puedan llevarse a cabo para el cumplimiento del programa.

De manera importante para el análisis de este programa de política pública, el documento menciona la obligatoriedad de la SEJUVE para colaborar con el IMJUVE para el monitoreo y evaluación de programas y acciones multinivel en las esferas federal, estatal y municipal. En especial la colaboración debe ir dirigida a las juventudes más vulnerables y de atención prioritaria.

En este documento no hay información presupuestal destinada a la elaboración, diseño, implementación y monitoreo del programa. Sin embargo, sí menciona la obligatoriedad de transparencia presupuestal a través de los medios correspondientes de transparencia como ya se mencionó. En cuanto al aspecto legal, el documento puntualiza las vías de consulta y transparencia en un marco legal claro y verificable.

3.2. Políticas educativas sobre emprendimiento

Una política educativa es un conjunto de principios y decisiones que guían el funcionamiento de un sistema educativo (Fuhrman, 2013). Puede desarrollarse a nivel nacional, estatal o local, y puede abarcar una amplia gama de temas, como el currículo, la evaluación, la financiación y la calidad del profesorado.

Las políticas educativas son importantes porque tienen un impacto significativo en la calidad de la educación que reciben los estudiantes. También pueden moldear el futuro de un país al determinar quiénes tienen acceso a la educación y qué conocimientos y habilidades se les enseñan.

En el contexto de América Latina, algunas de las políticas educativas más importantes son:

1. Currículo: El currículo es el conjunto de cursos y materias que los estudiantes deben tomar. Es importante asegurarse de que el currículo sea relevante para las necesidades de los estudiantes y los prepare para el futuro.

El currículo es un componente crítico de la política educativa en las universidades (Karatko y Hodgetts, 2007). Es el conjunto de cursos y materias que los estudiantes deben tomar, y tiene un impacto significativo en el conocimiento y las habilidades que desarrollan. Según autores (Deiss y Wen, 2014) puede haber algunas acciones concretas y fáciles de implementar de cómo se puede diseñar un currículo para fomentar la actividad emprendedora y laboral:

- Incluir cursos de emprendimiento y negocios. Estos cursos pueden enseñar a los estudiantes los conceptos básicos de cómo iniciar y administrar un negocio, como la investigación de mercado, la planificación financiera y el marketing.
- Ofrecer pasantías y programas de cooperación educativa.
- Alentar a los jóvenes a participar en programas extracurriculares. Estas actividades pueden ayudar a promover valores, habilidades sociales.

- Proporcionar a los estudiantes acceso a mentores y asesores. Estas personas pueden brindar a los estudiantes orientación y apoyo mientras persiguen sus objetivos empresariales y profesionales.
2. Evaluación: La evaluación se utiliza para medir el avance de los jóvenes. Es importante asegurarse de que la evaluación sea justa y precisa, y que se utilice para mejorar cualquier proceso instruccional a favor de los jóvenes.
 3. Financiamiento: para el proceso de enseñanza de cualquier población es necesario un gasto sustancial, y es importante asegurarse de que haya suficiente financiación para proporcionar curricular de calidad con docentes experimentados para toda la población que lo solicite.
 4. Calidad del profesorado: Los profesores son el factor más determinante en el proceso de enseñanza-aprendizaje de los estudiantes, y es importante asegurarse de que estén bien calificados y apoyados.

Por otro lado, el documento "Panorama de las Instituciones de Educación Superior en México" (Secretaría de Educación Pública, 2013) es un informe que ofrece una visión general de las instituciones de educación superior (IES) en México.

La educación tiene una estrecha relación con los ámbitos sociales, políticos y económicos, los cuales, en conjunto, influyen en la toma de decisiones sobre el futuro. Un ejemplo claro de este proceso es la evaluación, donde se comparan los objetivos con los resultados obtenidos. El Banco Mundial (2017) argumenta que las inversiones en capital humano deben garantizar el acceso universal a servicios sociales de alta calidad, incluyendo la educación, especialmente para la población más pobre del mundo.

El Marco de Acción, publicado en la Declaración de Incheon de 2016 y respaldado por diversas instancias normativas a nivel social, es otra política de gran importancia. En este marco, la UNESCO (2015) destaca la importancia de una educación universal como un derecho que la población debe tener acceso según la normativa aplicable. Además, la

formación brindada en las instituciones educativas debe fomentar el desarrollo integral del individuo tanto en el ámbito intelectual como social, que se construye a lo largo de la vida.

Se considera que en el proceso educativo hay una cantidad de sujetos involucrados, ya que, al comprometerse con un alto sentido de responsabilidad, se pueden lograr avances significativos que contribuyan a la mejora continua siempre y cuando pueda existir sinergia entre ellos y los objetivos que se planteen puedan ser llevados a cabo.

El informe presenta una amplia gama de estadísticas e información sobre las IES en México, incluyendo su distribución geográfica, la oferta de programas académicos, la matrícula estudiantil, la financiación, el personal docente y la investigación:

- México cuenta con un total de 4,377 IES, tanto públicas como privadas. La mayoría de ellas son universidades o tecnológicos, aunque también hay una gran cantidad de tecnológicos.
- La menor parte de las instituciones de educación superior se encuentran en el norte del país, la mayoría de se encuentran en las zonas del centro y del sur con la excepción de Nuevo León.
- Las áreas de estudio más populares entre los estudiantes son las ciencias sociales y humanidades, seguidas por las ciencias naturales y la ingeniería.
- La matrícula estudiantil en México ha aumentado significativamente en las últimas décadas, alcanzando un total de 4.6 millones de estudiantes en 2012. Sin embargo, la tasa de cobertura (es decir, el porcentaje de la población en edad universitaria que está matriculada en una IES) todavía es menor si se compara con otras economías similares.
- La financiación de las IES en México es una fuente de preocupación, ya que gran parte de ella depende del gobierno. Además, hay una gran brecha entre las IES públicas y privadas en términos de recursos financieros.
- El personal docente en las IES está compuesto mayoritariamente por profesores de tiempo completo, aunque hay una tendencia hacia la contratación de profesores de medio tiempo y profesionales que también trabajen en otros sectores y puedan dar cobertura de los temas actuales en trabajo.

- La investigación en las IES en México ha mejorado en los últimos años, aunque todavía no es suficiente en cuanto a la producción científica de investigación de alta calidad y la aplicación en sectores públicos o privados.

A través de un análisis documental y una revisión crítica de la literatura, el autor (Cárdenas-Cabello, 2020) identifican las principales características de la política de planeación de las IES en México, tales como la relevancia de la educación superior para el desarrollo del país, el papel del Estado en su financiamiento y regulación, y los desafíos para garantizar la educación superior en un contexto de diversidad y desigualdad social. El autor concluye que la política educativa, en especial de las IES, en México es uno de los temas coyunturales en la agenda pública del país y es necesaria su evaluación constante para lograr sus propósitos.

Es importante destacar que la educación superior en México es primordial en el crecimiento y desarrollo de toda la nación y uno de los principales propósitos es la política de planeación es fortalecimiento la formación de capital humano para mejorar el desarrollo y productividad económica. En este sentido, el emprendimiento puede ser una herramienta importante para fomentar sobre todo la innovación y el desarrollo de tecnología en México, y la educación superior puede ser un espacio clave para formar a los futuros emprendedores del país.

Por lo tanto, aunque el autor no se centre específicamente en la relación entre el emprendimiento y la educación superior en México, sí proporciona información relevante para entender la importancia de la educación superior en el desarrollo del país y su relación con la formación de estudiantes y la mejora de la competitividad y productividad de la economía, por lo tanto, el emprendimiento como resultado importante de los objetivos de la educación superior.

Esta aseveración no viene solo de los elementos traídos del análisis en este capítulo. Como se revisó anteriormente, las EE han tenido mayor relevancia en la investigación sobre emprendimiento en la actualidad, así como en universidades y otros actores, como los

políticos y sociales. Las características de las IES en México dejan ver una gran preocupación en la capacidad para la Educación para el Emprendimiento.

Uno de los casos que vale la pena revisar es el del Tecnológico Nacional de México (TecNM), que desde el 2010 contempló entre sus estrategias y líneas de acción para consolidar la vinculación entre los sectores públicos, sociales y privados los siguientes puntos, reporta Acosta (2019) “el desarrollar el talento emprendedor y la creación de empresas de base tecnológica” y “consolidar el Modelo Talento Emprendedor que propicie la cultura emprendedora y la incubación de empresas” (p. 9) como respuesta puntual al reconocimiento de la crisis de empleo en México y la necesidad de innovar desde las IES. Los mecanismos para cumplir con este objetivo son: fortalecer el crecimiento y consolidación de las PYMES, iniciar nuevos negocios y promover el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación.

Acosta (2019) analiza los afectos de estas acciones en el plantel de Cuautla concluyendo que estas acciones han tenido efecto en habilidades concretas como liderazgo, iniciativa, innovación, trabajo en equipo y creatividad. Pero quizá lo más importante que ha aportado la autora es evidencia que los estudiantes terminan por tener interés en el emprendimiento y transforman la percepción que tienen sobre esta actividad, haciéndola más positiva.

Por otro lado, en el 2017 Hernández y Sánchez (2017) analizaron la percepción hacia el emprendimiento en estudiantes de dos IES con una muestra total de 2,442 jóvenes, del Instituto Politécnico Nacional y del Tecnológico Nacional de México. En general los estudiantes tienen formada una percepción positiva sobre el emprendimiento y como una opción real, algunos de los factores en donde se encontraron diferencias son entre estudiantes más avanzados, es decir, en los últimos semestres, si su madre trabaja o tiene un negocio, escolaridad del padre, conocimiento de los programas de emprendimiento y el acercamiento a profesores.

Existe suficiente evidencia, desde la academia a nivel internacional (Landström et al. 2012), nacional (Acosta, 2019; Hernández y Sánchez, 2017) y desde organismos

internacionales (GEM, 2023) para concluir que la Educación para el Emprendimiento está ganando terreno en México y en el mundo y vale la pena analizar, evaluar y proponer maneras en las que las personas, y en especial los jóvenes, pueden acceder a educación para el emprendimiento.

Se concluye también que la educación superior en México, si bien tiene fuertes carencias, existen posibilidades para acercar a los jóvenes estudiantes al emprendimiento y motivarlos para que decidan tomar acción emprendedora.

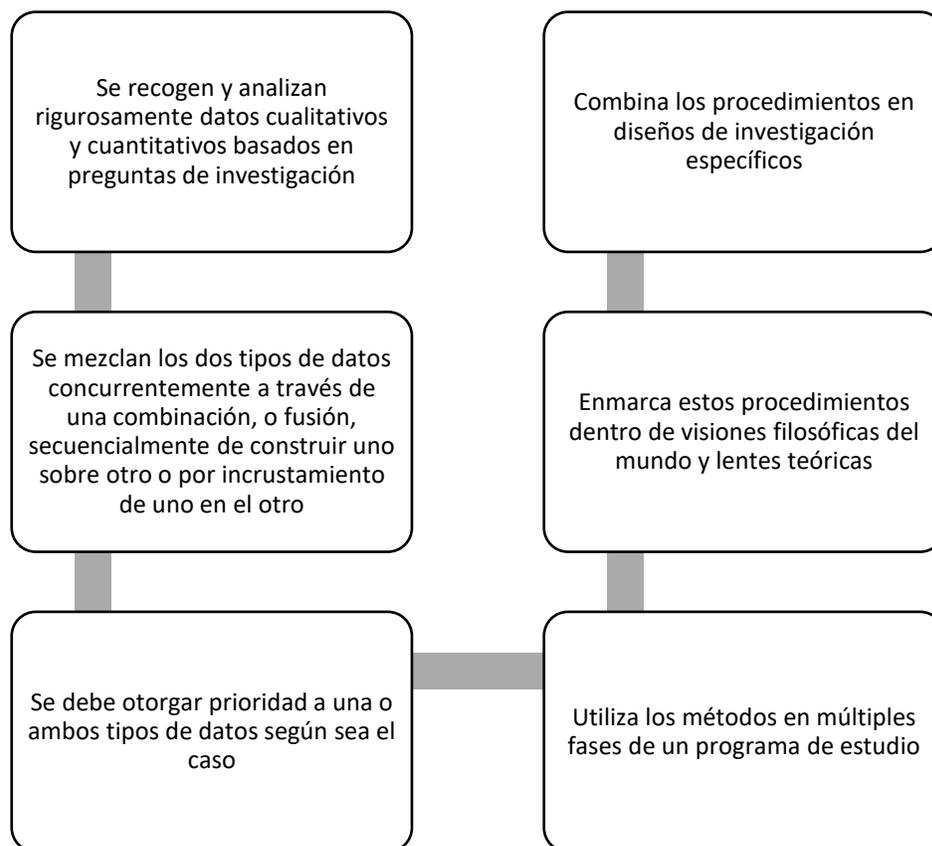
Metodología.

Con respecto a su impacto en las ciencias sociales, Forni y De Grande (2019) aseguran que entre 2001 y 2016 se encuentra una frecuencia de 270 artículos por cada 10,000 en español donde se utilizan métodos mixtos, siendo solo 8.7% artículos de Ciencias Sociales. La pertinencia de este tipo de metodologías ha estado cobrando fuerza en los últimos años para explicar fenómenos complejos principalmente en las disciplinas de educación (45.34%) y psicología (18.63%), ambas disciplinas que se integrarán a este estudio de manera parcial. Para Creswell (2015) el principal propulsor del método mixto es aquella en el que se reúnen datos cuantitativos y cualitativos, se integran y luego se realizan interpretaciones basadas en la combinación de las fortalezas de ambos.

El objetivo no fue hacer una revisión exhaustiva de métodos mixtos, sin embargo, a continuación, se mencionan algunas características principales del método mixto que deben tomarse en cuenta para esta investigación y que permitirán su realización para conseguir respuestas a la complejidad del estudio de los emprendedores (Creswell, 2015):

Figura 2

Características de la metodología mixta, según Creswell (2015)



Elaboración propia

Como se explica a detalle a continuación, la metodología QCA pretende tomar las fortalezas de ambos métodos para explicar fenómenos con muestras medianas y poder hacer generalizaciones desde la causalidad compleja.

4.1. La metodología QCA

Para esta investigación se eligió trabajar con una muestra pequeña para explorar los factores que influyen en la actividad emprendedora y no tiene como propósito probar una teoría, sino explorar la influencia en el resultado, que es el emprendimiento consolidado. El papel activo del investigador para la elección de los casos está en función de los objetivos dos y tres de esta investigación, que son explorar la influencia de la educación superior en la actividad emprendedora y determinar otros factores que también puedan influir. Es por eso por lo que la elección de los casos no viene de una muestra estadística, sino del

conocimiento que se tiene de los casos, el resultado y por los objetivos de investigación (Medina et al., 2017, p.61)

Para Berg-Shlosser y de Meur (2009) los inicios del análisis cualitativo comparado (QCA) se remonta a los procedimientos sistemáticos en las ciencias naturales en los siglos XVIII y XIX. Los fundamentos lógicos para establecer esta metodología se basan en el método de acuerdo y el método de diferencia empleados por Mill. El método de acuerdo se basa en la eliminación de todas las similitudes precisando que, si dos o más casos tienen solo una circunstancia en común, es esa misma es la causa del fenómeno que se está estudiando. En cambio, el método de diferencia establece la ausencia de causa o efecto. Lo importante será retomar su valiosa contribución con la eliminación de factores irrelevantes, generando condiciones causales en el mundo real (Escott, 2018).

Wagemann (2012) sostiene que Charles R. Ragin contribuye al desarrollo de la metodología en ciencias sociales por las siguientes razones: ofrecía la investigación por comparación en un método sistemático fundamentado en las matemáticas (álgebra booleana y teoría de conjuntos), también esta metodología se convirtió en una técnica que permite analizar un número de casos mediano, su método permite que las variables sean superiores al número de casos y, por último, logró posicionar al QCA como una estrategia para poder analizar las hipótesis basadas en las relaciones de conjuntos convirtiéndolo en uno de los puntos más importantes de sus aportaciones.

Este método aplica las reglas de la inferencia lógica, cotejando información y evaluando si dichas inferencias están respaldadas por datos. Así se obtienen elementos con capacidad de predecir y de mayor explicación eliminando las variables que no brindan información o que no son consistentes. Así, una de las ventajas más claras es que produce uno o más resultados de una fórmula, donde se muestran o se configura todas las condiciones posibles en un fenómeno.

Existen dos parámetros para evaluar los datos que podrán tener las variables de un resultado: consistencia (consistency) y frecuencia (coverage). Los métodos QCA ayudan a los investigadores a identificar y determinar las formas en que los factores se combinan

para dar un resultado particular, que es el que generalmente se busca y funciona como objetivo de la investigación. En esta investigación, los datos estadísticos son inexactos o simplemente inexistentes, por lo que la metodología QCA entra como una manera de evaluar resultados con muestras medianas para, en este caso, da cuenta de la violencia contra migrantes en México.

El QCA permite un abordaje eficaz de la causalidad cuando se trata de explicar la variación de un resultado de interés como el cambio de las políticas morales. El método se reconoce como una alternativa efectiva para dar cuenta de la causalidad múltiple y coyuntural. De esta manera, el método consiste en una estrategia que implica: la combinación de condiciones causales que producen un fenómeno, diferentes combinaciones de condiciones que pueden producir el mismo resultado (equifinalidad) y dependiendo del contexto, una condición dada puede tener un impacto diferente en el resultado dado, en su ausencia y en su presencia.

Uno de los atributos fundamentales del QCA es que toma en cuenta el conjunto de respuestas a las críticas realizadas con métodos comparados. Este trabaja con casos de N intermedia para lograr la parsimonia en la relación entre las condiciones causales que se examina, aunque también es posible la complejidad, o sea el conjunto de distintos patrones que conducen a un resultado. El QCA ofrece la oportunidad de ampliar el número de casos de las políticas públicas morales por ser comparadas abordando diferentes temáticas. Además, permite falsear las hipótesis más consolidadas para explicar las políticas morales en la región sometiendo sus enunciados al análisis de la evidencia empírica en cada uno de sus análisis.

Para este autor, el QCA garantiza replicabilidad, formalización y transparencia al seguir un proceso de investigación basado en la selección de casos y descripción, momento analítico e interpretación. Las etapas de la investigación entonces van a tener un movimiento de hélice, es decir, un ir y venir entre formulaciones teóricas, hipótesis, elementos empíricos y resultados. Se caracteriza por el alto grado de transparencia del proceso y que se adscribe a la operacionalización de las condiciones causales y el resultado por ser explicado.

Las aportaciones del QCA a la investigación social consisten en la elaboración de descripciones sistemáticas, comprobación de hipótesis y/o teorías de alcance medio, desarrollo de nuevos argumentos teóricos, generación de explicaciones y generalizaciones. Principalmente constituye un método de investigación de alcance exploratorio por medio de la sistematización de las informaciones vinculadas a los casos seleccionados. La técnica termina siendo con un diseño cuasiexperimental, cuyos resultados son de utilidad para los actores sociales interesados en las políticas morales.

Entre las debilidades que presenta el método está que no determina cuál será el resultado en caso de que cambiara el valor de alguna variable de las condiciones estudiadas. No pueden hacerse inferencias sobre situaciones o condiciones contrarias con todo y que los investigadores intercambian las variables en búsqueda de hacer deducciones.

En esta investigación se utilizó la ya mencionada metodología, para ampliar la mirada sobre su utilidad, aquí se presentan algunas investigaciones utilizando esta metodología en Ciencias Sociales para explorar los usos que puede tener y las conclusiones a las que se puede llegar cuando se buscan explicar fenómenos complejos. La metodología permite la interpretación cualitativa y eliminar variables que no tienen o tienen poco impacto en el fenómeno estudiado partiendo de la premisa de la causalidad compleja.

La primera es una investigación sobre la violencia en los migrantes y su relación con la guerra contra el crimen organizado en México (De la Rosa Rodríguez, 2020). El objetivo fue determinar las causas por las que los migrantes, en su paso por México para llegar a Estados Unidos desde los países centroamericanos, llegan a ser víctimas de la criminalidad. Para hacerlo, se aborda el problema con una metodología cualitativa comparada (QCA). Las combinaciones posibles de condiciones para este estudio consideraron la ruta migrante, la presencia de cárteles, la violencia en el estado y el partido que gobierna.

Por medio de la metodología QCA, se deduce que si en el estado por el que transitan los migrantes existe presencia de más de dos cárteles, luego entonces, habrá crímenes contra los migrantes. Concluyendo que los migrantes indocumentados en tránsito por

México son víctimas colaterales de la lucha contra la delincuencia organizada y que no hay una relación con el partido gobernante en la ruta migrante.

Una de las herramientas utilizadas en esta investigación como parte de la metodología QCA son las tablas de verdad, estas se nutrieron con variables que pueden ser positivas o negativas para el fenómeno estudiado. En este caso, las columnas se contestaron de manera dicotómica para distinguir la presencia o ausencia de una variable. Para los 16 estados se investigó la presencia de 5 variables: crimen contra migrantes, ruta migrante, presencia de más de un cártel, estado violento y gobierno del PAN (ya que en el momento de la investigación era el PAN el partido que se encontraba en el gobierno federal).

Los principales resultados (rutas) de combinaciones posibles para explicar las condiciones necesarias para que los migrantes sufran violencia son las siguientes: se deben concentrar en una ruta migrante, con presencia de cárteles y no debe ser en un estado donde gobierne el PAN, esto en una cobertura de 0.6. En esta última condición, cuando se intercambia por la variable de estado violento baja a un 0.5. Esto quiere decir que, si se consideran las dos primeras condiciones más la variable de estado violento, es más probable que los migrantes sufran violencia. Además, se deduce que si en el estado hay presencia de más de dos cárteles y la entidad constituye una ruta migratoria, la presencia de estas variables es factor para que se presente la violencia contra esta población.

Esta metodología ayuda a eliminar posibles causas de un resultado observado, así como determinar las causas reales mediante un análisis lógico de la presencia de condiciones concretas. En este caso se utilizó para estudiar un fenómeno donde es complejo indicar las causas y difícil determinar la importancia de las causas analizadas.

La autora insiste en que los métodos del análisis cualitativo comparado son herramientas útiles que organizan la información de manera sistemática, generando valores que resultan útiles para la interpretación cualitativa. También permiten eliminar variables que no tienen o que tienen poco impacto en el fenómeno estudiado. Así, las variables que inciden en un fenómeno son analizadas probabilísticamente de forma rigurosa para entender su dependencia potencial con el objeto de estudio.

En otra investigación, realizada por Soto Arteaga y colaboradores (Soto Arteaga et al., 2020), se utilizó la metodología QCA para analizar la implicación de las universidades españolas en la igualdad entre mujeres y hombres. En este país se ha implementado un plan de igualdad y este trabajo pretende analizar los resultados, cuándo surge la igualdad de género o, mejor dicho, en qué condiciones.

Para estos autores, el QCA contempla la posibilidad de determinar relaciones de causalidad entre variables. Este analiza cómo las condiciones producen un cierto resultado, en lugar de analizar el impacto individual de las variables dependientes sobre las dependientes. Así, las relaciones causales en el QCA son deterministas y no de naturaleza probabilística. Las relaciones están basadas en la teoría de conjuntos y en el álgebra booleana, es decir, en relaciones de necesidad o suficiencia que explican la causalidad de un resultado.

Los autores utilizan el análisis QCA definido para explorar las condiciones que influyen en la plasmación de las políticas de igualdad de las universidades españolas. Para hacer esto, se codificaron los valores de una Herramienta de Medición de Planes de Igualdad (HEMPI). El trabajo de observación se motiva por la escasez de datos disponibles al nivel de implementación de los planes de igualdad en las universidades de España.

Los resultados verifican que la creación de comisiones o unidades de igualdad, la realización voluntaria de acciones de responsabilidad social que incorpora ejes temáticos en torno a la corresponsabilidad y conciliación de la vida familiar, laboral y personal, la actuación diligente del equipo rectoral para adoptar medidas, la amplitud de ejes temáticos del plan de igualdades y el tipo de titularidad de la universidad son atributos causantes de un compromiso formal que impulsa a las universidades a la aprobación de los planes de igualdad y su evaluación.

En México, Martínez (2021) plantea la utilidad del análisis cualitativo comparado en política pública y en lo que llama políticas morales, estas consisten en aquellas decisiones públicas que se encuentran inmersas en valores y prácticas donde la esfera de lo privado está predominantemente implicada. Por lo tanto, se tiene como objetivo mostrar la

utilidad metodológica y práctica del QCA para explicar el cambio en las políticas morales en América Latina. El énfasis práctico del método se muestra mediante el proceso de investigación aplicado a la despenalización del aborto y la aprobación del matrimonio igualitario subnacional mexicano.

La pregunta de investigación de Martínez (2021) está planteada en torno al tratamiento de las políticas morales en los estados de la República Mexicana, mientras que los resultados de interés están relacionados con la ampliación de los derechos. Se tratan dos políticas públicas principales con una carga moral importante: la despenalización del aborto y el matrimonio igualitario. Para ambas, se encontró que para que cambie la política moral es necesaria la presencia de movimientos pro-derechos influyentes, la ausencia de actores conservadores y la presencia de precedentes legales. Esta configuración explica el 80% de los casos en México.

Por último, se concluye que a partir del QCA aplicado a nivel subnacional mexicano permitió analizar dos políticas reconocidas como morales, y bajo una selección basada en la similitud y la diferencia, comparar el total de casos de éxito articulados con un número superior de casos de fracaso. Así se pudieron reconocer las formas de acceder a la ampliación de derechos de las poblaciones LGBT+ y de mujeres, lo cual presenta contrastes en la región.

De los artículos revisados, el de Castillo y colaboradores (Castillo Castañeda et al., 2021) es el único que utiliza la variante fuzzy-set, o análisis comparativo difuso, de la metodología cualitativa comparada (QCA) para su investigación sobre la inversión extranjera directa. El artículo parte de un análisis de los principales desarrollos teóricos económicos sobre la Inversión Extranjera Directa (IED) para explorar la influencia en el crecimiento económico de diferentes países. Se utiliza la QCA para identificar deductivamente cuáles son las combinaciones de factores que debe coordinar un país para que la IED tenga un impacto positivo sobre el crecimiento económico.

Otros artículos sugieren que el impacto de la IED depende de varios factores, incluyendo la capacidad de absorber tecnología, la existencia de acuerdos institucionales

que promuevan la transferencia de la economía, el nivel educativo del país huésped, la regulación de las IED y el flujo de dinero. En este artículo se sugiere que, si bien se han analizado los efectos de estas variables en el aprovechamiento de la IED, el impacto conjunto en diferentes economías no ha sido analizado hasta ahora. Para realizarlo, los autores utilizan el QCA por medio del análisis comparativo difuso en la selección de países BRICS por su alta tasa de IED: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

El análisis comparativo difuso (FsQCA) es usada para identificar las condiciones suficientes y necesarias para que el crecimiento económico ocurra. Para hacer esto es necesario calibrar primero cada variable en una escala Likert de 1 a 7 en donde 1 sugiere la inexistencia y 7 en su mayoría, de acuerdo con cada condición. Una vez hecho este proceso se llega al resultado sumando los resultados individuales y escalando nuevamente pero ahora en una escala del 0 al 1 para su interpretación.

Los resultados muestran que, por sí mismo, el IED no es un mecanismo de crecimiento económico sin el respaldo de un mecanismo regulatorio en el país. Es a través de la regulación y de la capacidad del Estado de negociar lo que permite el aprovechamiento del flujo de capital y de la tecnología, esto es lo que termina estimulando el desarrollo económico de una nación con estas características a través del IED.

De esta manera, se define a la metodología QCA como el estudio sistemático que pretende recoger observaciones de entes sociales o momentos históricos de la sociedad con el objetivo de estudiar similitudes, divergencias, así como inquirir en sus causas. Se busca comparar una muestra pequeña de casos donde la contrastación involucra un cierto nivel de complejidad a través de la identificación de patrones cruciales en un análisis de casos cruzados. Para lograr esto es necesario tener una muestra suficiente para considerar la varianza de los casos y que al mismo tiempo se pueda profundizar en cada uno con una exigencia importante.

A continuación, se enlistan algunos de los usos de la técnica QCA según Berg-Scholsser y De Meur (2009):

1. Resumen de la información: cuando el investigador identifica cuáles son las principales dimensiones o categorías del caso, con las técnicas QCA es capaz de ofrecer de forma sistemática las diferentes combinaciones que se derivan, así como indicar qué casos encajan en dichas configuraciones. Para esto se utilizan las tablas de verdad, se utiliza para construir taxonomías, tipologías y clasificaciones.
2. Testeo de la coherencia de datos: el concepto de contradicción hace referencia a configuraciones de condiciones idénticas cuyos casos tienen resultados contradictorios. Esto quiere decir que algunas características de los casos pueden ser las mismas y los resultados diferentes, estas contradicciones pueden sistematizarse para subsanar deficiencias en la teoría que se está trabajando.
3. Testeo de hipótesis o teorías existentes: las técnicas QCA permiten falsear hipótesis sometiendo sus enunciados al análisis de la evidencia empírica, desde esta metodología se plantean las hipótesis de una manera particular.
4. Testeo rápido de conjeturas: las técnicas QCA permite testear conjeturas sin que vengan precedidas de una teoría completa, mediante la especificación de una fórmula que las refleje y que serán analizadas mediante una Tabla de Verdad
5. Desarrollo de argumentos teóricos: los análisis del QCA permite el desarrollo de argumentos teóricos. Producen una identificación de una serie de patrones causales, son configuraciones que causan un resultado. Los patrones causales pueden ser considerados como narrativas acerca de los elementos estudiados, se pueden integrar posteriormente al corpus de conocimiento en forma de nuevas aportaciones teóricas.

En las técnicas QCA las relaciones están basadas en la idea de necesidad o suficiente: “X es condición necesaria o suficiente para Y”. Roberts-Clark y otros (2006) utilizan el concepto de hipótesis asimétricas, estas permiten entender la vinculación conceptual entre asimetrías y necesidad/suficiencia. De esta manera, los autores definen la simetría como las causas que son necesarias y suficientes. En cambio, la asimetría se refiere a causas que son bien necesarias para una consecuencia. Por ejemplo, cuando X ocurre, Y puede ocurrir o no, pero si X está ausente Y no puede suceder.

Las hipótesis en el método QCA deben ser configuracionales, se debe plantear hipotéticamente la causalidad como resultado de la interacción entre condiciones para después probarla y determinar una causalidad con una o más configuraciones posibles para establecer una complejidad causal. Esto se logra identificando las condiciones de ocurrencia en cada aplicación de análisis de caso.

Elementos que sustentan la causalidad compleja:

- La equifinalidad establece como a través de diferentes vías y combinaciones de variables se puede llegar a una misma respuesta
- Lo coyuntural se refiere al interactuar con un cierto grupo de variables se arroja una determinada respuesta, pero esa respuesta no acaecería sin la presencia e interacción de un grupo de variables. Para una respuesta determinada las variables se vuelven necesarias, pero con suficiencia para la respuesta.
- El QCA se centra en la exploración de patrones con causalidad compleja, donde participan variables de causalidad o independencia en estudios restringidos de casos.

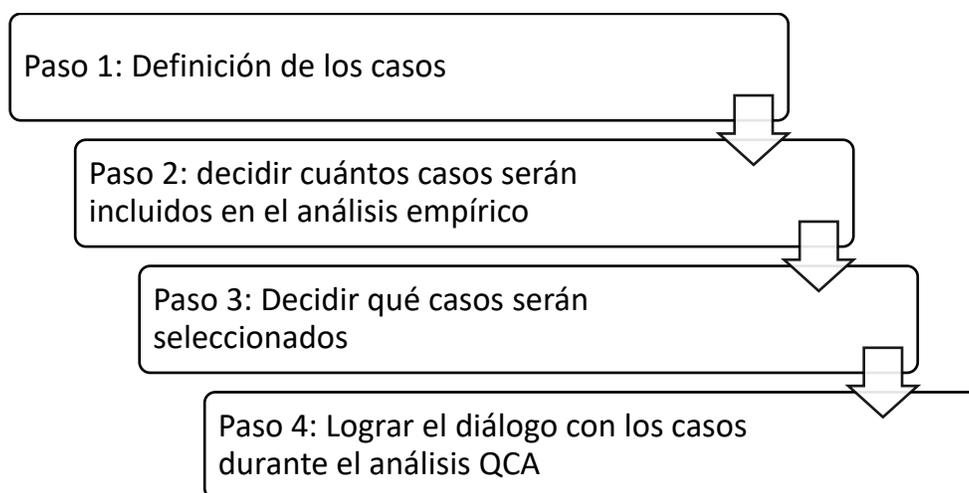
Existen tres formas de llevar a cabo el QCA:

- Binario o crisp set: Mediante el software QCA, establece el estado de las variables de manera dicotómica en forma de 0 y 1. Cuando la variable se incluye para la respuesta final se representa como 1 y cuando se excluye la variable para respuesta final se representa con un 0.
- Multi-value set: Supera la asignación de valores dicotómicos empleada en el crisp set cuando lo exigen las condiciones y, como consecuencia de ello, evita recurrir a la creación injustificada tanto de condiciones *dummies* como dicotomizaciones exclusivamente en el momento de lidiar con los contrafácticos. Así se logra evitar la aparición innecesaria de remanentes que pudieran poner en riesgo el objetivo de encontrar fórmulas suficientemente parsimoniosas.
- Fuzzy-set o categorías difusas: reconoce que existen intervalos en las variables que van de 0 a 1, los cuales determinan su pertinencia o exclusión del resultado. El procesamiento de estas categorías se trabaja a través del software fsQCA.

Los datos deben ser generados a partir de un instrumento. En una encuesta, las variables son las respuestas. Ragin (2006) menciona que tanto las muestras pequeñas como los análisis de caso son idóneos para ser procesados con QCA.

Es importante mencionar que las variables deben ser de causalidad (independiente) y una dependiente (resultado o respuesta), las interacciones de las variables de causalidad o independientes generarán la respuesta.

La secuencia de pasos generales para el diseño de investigación con QCA son las siguientes:



Ragin (2006) menciona que los pasos no tienen que seguirse de forma lineal, pueden producirse diferentes iteraciones y saltos de pasos. Durante la puesta en marcha de la investigación el orden debe ser alterado si los datos lo demandan.

Durante la fase inicial del QCA, el investigador debe tener claros tres aspectos principales:

1. Cómo se definen los casos conceptual y empíricamente
- 2.Cuál es la pregunta de investigación y el resultado a explicar
3. Cómo se circunscribe la potencial población de los casos

La interconexión entre los tres factores es especialmente alta, todas estas pueden aparecer en diferente momento.

Fase inicial del QCA

1. Definición los casos conceptuales: Se utilizó el marco conceptual utilizado por el GEM para definir al emprendedor. Esta organización conceptualiza al emprendedor de tres maneras: el emprendedor naciente, dueño de negocio nuevo y dueño de negocio consolidado. El emprendedor naciente se define como aquél que ha destinado recursos activamente para comenzar un negocio y no ha pagado sueldos o salarios por tres meses (incluyendo pagos a él mismo). El dueño de negocio nuevo es aquel que ha empezado un nuevo negocio y que ha pagado sueldos o salarios por tres meses o más. Por último, el dueño de negocio consolidado (EBO) es aquél que ha manejado su negocio y ha pagado sueldos o salarios por 42 meses o más. Para el GEM, el indicador más importante de emprendimiento es la Actividad de Emprendimiento Inicial Total (TEA), que es la proporción de adultos que comienzan un nuevo negocio. En este sentido, sería la suma de los dueños de negocio nuevo y de emprendedores nacientes.

Para este estudio fue importante considerar el TEA, tal como lo marca el GEM, por un lado y, por el otro, el dueño del negocio consolidado (EBO). Sin embargo, en esta investigación fue importante considerar únicamente al emprendedor joven. El GEM también considera dos grupos de edad para evaluar el TEA, un grupo joven de 18 a 34 años y otro de 35 a 64 años. Para este estudio se considerará el primer grupo de edad.

2. El segundo paso es establecer una pregunta de investigación y el resultado a explicar. Con respecto a esto y como ya se mencionó, se explicó el surgimiento de la actividad emprendedora y su mantenimiento, tomando en cuenta posibles configuraciones de causas para registrar las determinaciones necesarias.

3. El tercer aspecto trata de definir la población concreta con la que se pretende trabajar. El emprendimiento toma múltiples formas por su misma naturaleza heterogénea, pero por las características que aquí se consideran en cuanto a la trayectoria que proyecta el emprendedor desde su actividad en el momento del registro a su actividad en el futuro. Se deben tomar en cuenta emprendedores que tengan un deseo de emprender ahora y generar

las condiciones para seguir emprendiendo en el futuro con la proyección a una empresa consolidada. Lo que se evaluó es la motivación para emprender y la perspectiva a futuro en el instrumento a utilizar. Se definió de esta manera junto con el criterio de considerar jóvenes que no solo emprendan por necesidad, sino que aun teniendo otras opciones han decidido emprender. Eso fue considerado esencial para caracterizar a los sujetos que se estudiaron, al pensar al emprendedor como un sujeto capaz, creativo e innovador fue necesario que se utilizaran estas capacidades para elegir una ocupación.

En el marco de estos tres primeros puntos fue necesario hacer una primera exploración de las condiciones de emprendimiento o el llamado Ecosistema de Emprendimiento a través de la evaluación de expertos que puedan dar cuenta de las necesidades referentes al financiamiento, capacitación, infraestructura y otros elementos necesarios para el desarrollo de la actividad emprendedora.

4.2. Procedimiento

Se realizó un primer acercamiento descriptivo con un análisis cuantitativo del contexto del mercado de trabajo en la región, esto con el propósito de evaluar las condiciones de la empleabilidad de los jóvenes en el estado de Querétaro, los sueldos disponibles y en general los cambios económicos y sociales que se perciben en la actualidad. Por otro lado, se realizó una investigación cualitativa para analizar las dimensiones sociales, educativas y las características psicológicas individuales de los jóvenes emprendedores utilizando técnicas de entrevista a profundidad y una prueba no estandarizada para el análisis por software.

Como ya se mencionó, también se consideró fundamental la evaluación de los entornos de emprendimiento. Para este fin se diseñó un instrumento de evaluación para expertos que evalúa el entorno de emprendimiento, su aplicación consistió en ubicar a expertos en el tema, ya sean académicos, emprendedores o empresarios que llevan una carrera de apoyo al emprendimiento o incluso personas trabajadoras del sector público.

Para esto se contactó a los participantes por diferentes vías, incluidas consultas presenciales y por medios digitales y enviar el instrumento para que lo pudieran responder por su cuenta. Se utilizaron formatos de entrevista y cuestionarios no estandarizados para el levantamiento de datos, así como un equipo de cómputo para su análisis. Para garantizar que los participantes estén informados de los objetivos de la entrevista se diseñó un consentimiento informado tanto para enterar al participante de los objetivos de la entrevista como para dar certidumbre del uso de la información que se proporcionó, así como su permiso para analizar y discutir el contenido de la entrevista de forma confidencial.

En un primer momento se pretendía acceder a los emprendedores a través de las instituciones que brindan apoyo de capacitación y financiamiento a jóvenes emprendedores. Sin embargo, no se logró el acceso a estas instituciones, por lo que se requirieron otras técnicas de muestreo. Para lograr este objetivo fue necesario hacer un trabajo de publicidad por redes sociales para que los emprendedores se pudieran contactar por cuenta propia.

4.3. Instrumentos y técnicas

1.3.4 Instrumentos

En el uso de la metodología QCA es posible utilizar diferentes técnicas e instrumentos para la obtención de datos. Para el estudio del emprendimiento fue necesaria la evaluación de los Ecosistemas de Emprendimiento por medio de expertos con los criterios de la GEM. Para lograr esto se diseñó una entrevista semiestructurada para dar cuenta de las características relacionadas con el entorno, la infraestructura social, fuentes de financiamiento, tecnología, educación y políticas públicas. No se pretendió hacer una réplica de las encuestas realizadas por el GEM, sino basarse en los criterios que postulan para establecer si existe o no un Ecosistema de Emprendimiento adecuado y, si así es, con qué particularidades cuenta. El instrumento consta de 61 ítems en escala Likert y nueve preguntas abiertas que los expertos contestaron por cuenta propia.

La estructura del instrumento se organiza de la siguiente manera:

Tabla 9
Estructura del instrumento para expertos

Factor	Número de ítems
Soporte Financiero	8
Políticas gubernamentales	6
Programas gubernamentales	6
Educación y capacitación	3
Transferencia de investigación y desarrollo	6
Capacidad de emprendimiento	11
Clima económico	5
Normas sociales y culturales	5
Corrupción	7
Internacionalización	4
Total	61

Elaboración propia

Para el análisis de los emprendedores y en línea con la metodología QCA se aplicaron diferentes instrumentos para dar cuenta de las condiciones necesarias para que el emprendimiento joven se dé según el resultado final, casos positivos, para las diferentes fases que ya se describió anteriormente. Para esto se calculó la muestra mínima con el número de variables que se quería trabajar para la tabla de verdad, según esta metodología, y aplicando la fórmula: 2^x . Siendo X el número de variables elegidas.

Las variables más relevantes que se consideraron para esta investigación son: educación superior, fuente de financiamiento (si fue autofinanciado) y exposición a entornos de emprendimiento. Como ya se mencionó anteriormente, estas variables se eligieron con base en la literatura como las categorías de análisis que mejor pueden explicar el fenómeno del emprendimiento y cuyas configuraciones pueden explicar la actividad emprendedora en la región, además de tomar como resultado el emprendimiento consolidado.

Aplicando la fórmula sustituyendo la variable con tres (3) el resultado es de ocho (8). Sin embargo, cuando se considera la misma cantidad de personas que deben ser entrevistadas para que dé el resultado esperado considerando todas las variables sería de 16 personas.

Así, para analizar la información utilizando la metodología QCA es necesaria la construcción de una tabla de verdad. Para ello deben ser elegidas primero las variables y entonces poder determinar el número de muestra mínimo para asegurar la máxima variabilidad posible en los casos y que se reduzcan a configuraciones en donde las diferencias de las condiciones puedan explicar un resultado, que en este caso es la consolidación del emprendimiento según los criterios del GEM.

A continuación, se muestra la tabla de verdad para este caso, en las columnas se encuentran las variables, en las filas los casos mínimos y en la tabla los valores de presencia o ausencia de condiciones como ya se ha mencionado. Al final se encuentra una última columna con el resultado esperado.

Tabla 10
Modelo de tabla de verdad

Elaboración propia

Fila	Casos	Condiciones			Resultado
		Educación superior	Auto-financiamiento	Exposición a entornos de emprendimiento	Emprendimiento en fase consolidada
1	A	1	1	1	1
2	B	1	1	0	1
3	C	1	0	1	1
4	D	1	0	0	1
5	E	0	1	1	1
6	F	0	1	0	1
7	G	0	0	1	1
8	H	0	0	0	1
9	I	1	1	1	0
10	J	1	1	0	0
11	K	1	0	1	0
12	L	1	0	0	0
13	M	0	1	1	0
14	N	0	1	0	0
15	O	0	0	1	0
16	P	0	0	0	0

En donde los número uno representan presencia de la condición y el número cero la ausencia de estos, de tal manera que se pueden representar todas las condiciones y observar el resultado por cada una de las configuraciones posibles. La metodología QCA permite reducir las configuraciones según vayan apareciendo para formar causalidades complejas de una manera sencilla y así poder discriminar aquellos casos que tienen o no un resultado dado, que en este caso es la consolidación del emprendimiento.

Por otro lado, la entrevista fue diseñada para evaluar las categorías de educación, financiamiento, motivación, actitudes, percepciones, exposición a entornos de emprendimiento, tiempo de emprendimiento, políticas públicas sobre emprendimiento y trayectoria de emprendimiento. La entrevista se realizó con el objetivo dar profundidad a los resultados de la metodología cualitativa comparada y poder explicar las configuraciones que se generan.

En la siguiente tabla se desglosan las categorías y el número de preguntas que se dedican a cada una.

Tabla 11
Estructura del instrumento para emprendedores

Factor	Número de ítems
Datos generales sobre el emprendimiento	5
Motivaciones	4
Actitudes sobre el emprendimiento	3
Percepciones sobre el emprendimiento	3
Exposición a entornos de emprendimiento	3
Tiempo del emprendimiento	2
Fuente de financiamiento	3
Educación	7
Percepciones sobre políticas públicas sobre emprendimiento	3
Trayecto en el emprendimiento	1
Total	34

Elaboración propia

Para la construcción de este instrumento se hizo una revisión de la literatura para categorizar los factores que más intervienen en la consolidación de un emprendimiento para después organizarlos en una entrevista semiestructurada.

1.3.5 Técnicas

El análisis de contenido de las entrevistas se realizó un por medio de un análisis inductivo de las transcripciones de discursos y la asignación de códigos, el tratamiento fue por medio de frecuencias de códigos por grupo y de manera general. Los códigos también se analizaron por medio de coocurrencias, lo que hizo posible el contraste de la información entre grupos y que categorías nuevas se manifestaran provenientes del discurso de los participantes por medio de visualizaciones.

Por medio de estas técnicas se reafirma el carácter mixto de esta investigación, tomando las bases del análisis del discurso de la teoría fundamentada (Gaete Quezada, 2014) para la formación de categorías de manera inductiva, aunque tomando en cuenta las categorías que se designaron previamente para esta investigación. Por otro lado, el carácter cuantitativo en el tratamiento de las categorías en el análisis de coocurrencias que continúa en la visualización en forma de grafos y que con ellos permite analizar más profundamente la información de manera global o por grupos.

Resultados

A continuación, se describen las características sociodemográficas de los participantes (emprendedores), después se describen algunas impresiones generales sobre la experiencia entrevistando a los jóvenes. Este apartado se divide en tres grandes grupos de resultados. El primero es el análisis derivado de la metodología cualitativa comparada, en la que se presenta la tabla de verdad junto con las configuraciones derivadas de las condiciones elegidas, el análisis de necesidad y los resultados del algoritmo por medio del software fsqca. El segundo apartado comprende el análisis cualitativo de las entrevistas a emprendedores en el que se describen los hallazgos de las tres condiciones seleccionadas: educación, financiamiento y exposición a entornos de emprendimiento. En este mismo

apartado se presentan otros factores que influyen en la aparición y mantenimiento del emprendimiento juvenil. Por último, en el tercer apartado se presentan los resultados de las encuestas realizadas a los expertos en el contexto del estado de Querétaro y el contraste que presentan sus respuestas con los datos disponibles para el escenario de todo el país. Aquí mismo se presentan los resultados del análisis documental de las políticas públicas y que están implicadas en el emprendimiento y el emprendimiento juvenil.

La muestra se conformó de 16 emprendedores jóvenes de entre 24 y 34 años con una media de 29.4 años. De los cuales fueron 12 mujeres (76%) y 4 hombres (24%). Para la muestra también se buscaron intencionalmente emprendedores con y sin educación superior, se logró entrevistar a 8 emprendedores sin educación superior y 8 con educación superior. Se encontraron 9 emprendedores (59%) en etapa de emprendimiento consolidado (EBO) y 7 (41%) de ellos aún en etapa de emprendimiento inicial (TEA).

5.1. Aparición y mantenimiento del emprendimiento: la causalidad compleja

Análisis de Necesidad

El criterio más conservador para analizar si una condición es de necesidad para el resultado es una puntuación de 0.9 o mayor. En este caso, ninguna de las condiciones en presencia o en ausencia llega a este número. Sin embargo, el que más se acerca es la condición de exposición a entornos de emprendimiento con 0.83 y cubriendo con 71% de los casos, como se muestra en la Tabla 11.

Tabla 12

Análisis de condiciones necesarias individual para el resultado de emprendimiento consolidado

	Consistency	Coverage
Uni	0.500000	0.666667
~Uni	0.500000	0.750000
AutoF	0.583333	0.583333
~AutoF	0.416667	1.000000
Expo	0.833333	0.714286
~Expo	0.166667	0.666667

Al no encontrarse resultados positivos, se formaron equivalentes funcionales para analizar si hay condiciones de necesidad, estos son combinaciones de condiciones. Estas tienen la ventaja, según Medina y colaboradores (2017) de que se crean nuevos conjuntos dentro del cual más casos tendrán que ser miembros de él y así el tamaño del conjunto se incrementara.

Tabla 13

Análisis de condiciones necesarias de equivalentes funcionales para el resultado de emprendimiento consolidado

	Consistency	Coverage
Uni+AutoF	0.750000	0.642857
Uni+~AutoF	0.750000	0.750000
Uni+Expo	0.916667	0.687500
Uni+~Expo	0.583333	0.700000
~Uni+AutoF	0.833333	0.666667
~Uni+~AutoF	0.666667	0.800000
~Uni+Expo	0.916667	0.733333
~Uni+~Expo	0.583333	0.700000
AutoF+Expo	0.916667	0.687500
AutoF+~Expo	0.666667	0.615385
~AutoF+Expo	0.916667	0.733333
~AutoF+~Expo	0.500000	0.857143

De este análisis aparecen cuatro equivalentes funcionales con una consistencia igual o mayor a 0.9: Uni+Expo, ~Uni+Expo, AutoF+Expo y ~AutoF+Expo. De igual manera que en análisis individual, es la presencia de exposición a entornos de emprendimiento la condición necesaria para el resultado del emprendimiento consolidado, se representan estos resultados del siguiente modo:

$$\text{Uni} + \text{Expo} \leftarrow \text{Emprendimiento consolidado}$$

$$\sim \text{Uni} + \text{Expo} \leftarrow \text{Emprendimiento consolidado}$$

$$\text{AutoF} + \text{Expo} \leftarrow \text{Emprendimiento consolidado}$$

$$\sim \text{AutoF} + \text{Expo} \leftarrow \text{Emprendimiento consolidado}$$

Para continuar al análisis de necesidad, se procesaron los datos con la ausencia del resultado esperado. Es decir, en función de los emprendimientos en etapa inicial.

Tabla 14

Análisis de condiciones necesarias individual para el resultado de emprendimiento en etapa inicial

	Consistency	Coverage
Uni	0.600000	0.333333
~Uni	0.400000	0.250000
AutoF	1.000000	0.416667
~AutoF	0.000000	0.000000
Expo	0.800000	0.285714
~Expo	0.200000	0.333333

En este caso, contrario al primero, la condición de autofinanciamiento tiene una consistencia de 1.0, cubriendo el 41% de los casos. Por lo tanto:

$$\text{AutoF} \leftarrow \text{Emprendimiento inicial}$$

Tabla 15

Resultados de la tabla de verdad con el emprendimiento consolidado como resultado

Resultado: emprendimiento fase consolidada

Fila	Casos	Condiciones			Resultado	
		Educación superior	Auto-financiamiento	Exposición a entornos de emprendimiento	Número de casos	Emprendimiento en fase consolidada
1	G, O	0	0	0	2	1
2	D, B, P	0	1	1	3	0,1
3	N, Q	0	0	1	2	1
4	I, J, M	1	1	0	2	0,1
5	A, F, C, H, L	1	1	1	5	0,1
6	E, K	1	0	1	2	0

Elaboración propia

Inicialmente, se cuenta con seis configuraciones como resultado al ingresar los casos. Existen tres configuraciones que cuentan con educación superior y tres sin educación

superior, el mismo caso para el autofinanciamiento y cuatro configuraciones con presencia de exposición a entornos de emprendimiento. La configuración más destacada es la número cinco (5) ya que cuenta con el mayor número de casos con cinco, seguida de la configuración 2 (2) con tres casos y el resto con dos (2).

Para las dos configuraciones mencionadas, se encuentran también ambos resultados, si bien, refiere a las características de los emprendedores elegidos, también es posible destacar que la única diferencia que hace a estas dos configuraciones es la educación superior. Sin considerarla, esta configuración representaría el 50% de los casos, lo que habla de una importancia particular de las otras dos condiciones, destacando, más bien, el autofinanciamiento como un factor presente en el surgimiento y mantenimiento de la actividad emprendedora.

Destaca la configuración uno (1) por ser la que cuenta con la ausencia de las tres categorías de análisis y además por ser la única, junto con la configuración tres (3), que presenta siempre emprendimientos consolidados. Siendo esta la configuración en ausencia de las dos primeras condiciones y presencia de la tercera, exposición a entornos de emprendimiento, que juntas suman a 4 emprendedores con emprendimientos consolidados. Para analizar cada una de estas configuraciones será necesario el análisis cualitativo de las entrevistas y de los casos para dar sentido a los resultados que se presentan.

Para el análisis de la metodología cualitativa comparada utilizando la solución compleja (Tabla 12) se encuentra que la configuración que más estuvo presente para determinar un resultado de emprendimiento consolidado es la falta de autofinanciamiento (AutoF), o un financiamiento que no vino del emprendedor, y la presencia de una clara exposición a entornos de emprendimiento (Expo) explicando el 33% del total de los casos. Sin embargo, esta configuración explica solo el 16% de los casos que exclusivamente con esta combinación pueden tener un emprendimiento consolidado. Para la codificación y con el propósito de mantener la confidencialidad, se referirá a los entrevistados con la letra D mayúscula y el número de documento al que corresponde, que es del 1 al 16. Durante los resultados es así como se refiere a cada uno de los participantes.

Existen dos configuraciones consideradas remanentes lógicos. Es decir, configuraciones que no tienen casos:

Tabla 16

Filas de remanentes lógicos con el emprendimiento en fase consolidada como resultado

Resultado: emprendimiento fase consolidada

Fila	Casos	Condiciones			Resultado	
		Educación superior	Auto-financiamiento	Exposición a entornos de emprendimiento	Número de casos	Emprendimiento en fase consolidada
1		0	0	0	0	0
2		1	0	0	0	0

Mientras que para el emprendimiento en fase inicial como resultado los remanentes lógicos son los siguientes:

Tabla 17

Filas de remanentes lógicos con el emprendimiento en fase inicial como resultado

Resultado: emprendimiento fase inicial

Fila	Casos	Condiciones			Resultado	
		Educación superior	Auto-financiamiento	Exposición a entornos de emprendimiento	Número de casos	Emprendimiento en fase consolidada
1		1	0	0	0	0
2		0	0	0	0	0

Para el análisis de suficiencia y minimización fue necesario primero analizar la tabla de verdad para ambos resultados. El criterio para elegir las configuraciones suficientes es aquellas con una consistencia mayor a 0.8 y entrarán en el análisis. Para el resultado de emprendimientos en fase consolidada son las siguientes que cumplen con este criterio:

Tabla 18

Configuraciones suficientes para emprendimientos en fase consolidada como resultado

Resultado: emprendimiento fase consolidada

Condiciones			Resultado
-------------	--	--	-----------

Fila	Casos	Educación superior	Auto-financiamiento	Exposición a entornos de emprendimiento	Número de casos	Emprendimiento en fase consolidada
1		0	0	1	2	1
2		1	0	1	2	1
3		0	0	0	1	1

Estas se expresan de la siguiente manera:

$$\sim Uni * \sim AutoF * Expo$$

$$Uni * \sim AutoF * Expo$$

$$\sim Uni * \sim AutoF * \sim Expo$$

Mientras que cuando se hizo el análisis de la tabla de verdad para el resultado ausente. Es decir, para cuando el resultado es el emprendimiento inicial, no hubo configuraciones que cumplieran el criterio para que fueran suficientes. Como no se encontraron remanentes lógicos con configuraciones que contengan condiciones de necesidad ni para la presencia ni para la ausencia del resultado esperado, por lo que solo la utilizarán para el análisis las tres configuraciones descritas.

La solución compleja sin los remanentes lógicos queda de la siguiente manera:

Tabla 19

Solución parsimoniosa para la ocurrencia de emprendimientos consolidados (excluye remanentes lógicos)

	Raw unique	Coverage	Consistency
$\sim AutoF$	0.416667	0.416667	1

Por último, la solución compleja es la siguiente:

Tabla 20

Solución compleja para la ocurrencia de emprendimientos consolidados (incluyendo remanentes lógicos).

	Raw unique	Coverage	Consistency
$\sim Uni * \sim AutoF$	0.25	0.083333	1
$\sim AutoF * Expo$	0.33333	0.166667	1
Solution coverage:	0.416667		

Elaboración propia

Esta solución marca dos caminos para llegar al emprendimiento consolidado que considera, nuevamente, la falta de autofinanciamiento. En el primero, junto con la falta de educación superior y el segundo con la presencia de exposición a entornos de emprendimiento. En ambos la cobertura resulta mínima y sería difícil llegar a generalizaciones a partir de estos resultados, ya que la primera configuración apenas cubre el 8% de los casos y la segunda 16%. Por lo tanto, explicar el emprendimiento desde estas configuraciones se descarta. Aunque se reconoce que la presencia de una falta de autofinanciamiento continúa siendo una recurrencia en el caso de los emprendimientos consolidados.

5.2. La voz de los emprendedores: análisis cualitativo de las entrevistas

En este apartado se analiza con técnicas mixtas el discurso de los emprendedores, es decir, se le da la voz a aquellos que participaron en esta investigación para cumplir con varios objetivos. Por un lado, para explicar las configuraciones y los resultados del apartado anterior y que las descripciones como resultado del QCA puedan ser explicadas a profundidad y soporten las respuestas a las categorías de análisis que se eligieron para el primer apartado.

En segundo lugar, para dar respuesta a los objetivos dos y tres: explicar la influencia de la educación y la capacitación en el emprendimiento y determinar qué otros factores intervienen y que no fueron considerados en un primer momento y que han emergido del discurso de los emprendedores.

A continuación, se encuentra una nube de palabras generado en el software Atlas.ti v9. Este genera la nube con las frecuencias del total de las palabras utilizadas en todas las entrevistas, siendo el tamaño de la palabra proporcional a la frecuencia con la que aparece en el discurso. Esta técnica se seguirá utilizando en este apartado, siendo la primera una nube generada a partir del total de las entrevistas realizadas (16) y dándonos como resultado 8 palabras, las más frecuentes y que cuentan con un contenido analítico, que destacan con respecto a las demás, las palabras más frecuentes en el discurso de los

emprendedores son, en orden: negocio, emprender, personas, emprendimiento, dinero, negocios, empresa e idea.

Destaca que, al ser una entrevista sobre emprendimiento, esta no es la palabra más común que utilizan los emprendedores para describir su actividad, sino Negocio. También son notorias otras palabras que los emprendedores relacionan con su actividad, como personas, dinero, empresa e idea. Más adelante se hará un análisis más detallado de estas relaciones.

Figura 3
Palabras con más frecuencias en el total de entrevistas



5.2.1 Educación

Algunas impresiones generales sobre las diferencias entre emprendedores con y sin estudios superiores son en el lenguaje, siendo el vocabulario y el entendimiento de las preguntas una diferencia marcada a lo largo de las entrevistas. Los participantes sin educación superior presentaron mayores dificultades para comprender algunas de las preguntas, entre las impresiones generales que se tuvieron fue una dificultad también para planear más puntualmente los pasos a seguir para que su emprendimiento pudiera crecer.

Otras diferencias importantes entre estos dos grupos son, como señala la teoría, que la educación superior provee a los emprendedores de educación técnica sobre el emprendimiento, ya que ellos mismos señalan la importancia e influencia de lo que han

estudiado para el desarrollo técnico de su actividad, siendo ellos los dueños y trabajadores, la actividad como tal está fuertemente influenciada por los conocimientos adquiridos durante la universidad.

A continuación, se encuentran nubes de palabras desarrolladas en el Software Atlas.ti v9 para representar las palabras más utilizadas por los emprendedores en las entrevistas haciendo diferencias por nivel de escolaridad (Figura 3). Para ambos grupos las palabras más utilizadas en su discurso son negocio, emprender, emprendimiento y personas. Para ambos grupos también se encuentra la palabra dinero, aunque en el grupo de participantes sin educación superior parece ser un tema más frecuente.

En contraste, las personas que estudiaron educación superior aparecen palabras como idea y empresa. Mientras que en el otro grupo destaca la palabra marketing a diferencia del grupo con educación superior.

Figura 4

Palabras con más frecuencia en participantes con y sin estudios superiores.

Con estudios superiores



Sin estudios superiores



La percepción de la actividad emprendedora, o lo que aquí se considera como tal, tiene que ver entonces con la idea de tener un negocio más que el de tener un emprendimiento. Esta diferencia no parece ser muy grande, ya que también aparece esta palabra como de las más utilizadas en ambos grupos.

También hay diferencias en cuanto a la codificación de ambos grupos de emprendedores. En la Tabla 20 se encuentran las frecuencias de los códigos con un mayor enraizamiento los grupos por educación empezando por las más frecuentes para emprendedores con educación superior y el resultado para el grupo sin educación superior.

Tabla 21

Frecuencia de cada categoría en el discurso de emprendedores por educación superior

Categoría	Educación superior	Sin educación superior
Educación y capacitación	50	37
Financiamiento	39	45
Motivaciones	42	29
Dificultades para emprender	33	27
Otro trabajo	31	17
Necesidades de aprendizaje	23	20
Actitudes sobre emprendimiento	24	17
Oportunidades de emprendimiento	25	15
Trayectoria para emprender	22	18
Ingreso	26	12
Pandemia	16	22
Intereses personales	24	13
Redes sociales	21	16
Tiempo de emprendimiento	18	18
Planes a futuro	22	12
Influencia familiar	10	24
Uso de tecnología	21	11
Percepciones sobre emprendimiento	15	17
Habilidades	20	11
Marketing	7	24
Percepción sobre políticas públicas	12	18
Exposición a entornos de emprendimiento	18	11
Ayuda de otros	14	15
Institución educativa	13	12
Autocapacitación por internet	8	12
Competencia	10	6
Riesgos para emprender	5	11
Miedo para emprender	12	2
Instituciones de gobierno	10	4

Estrategias para conseguir clientes	9	4
Relaciones sociales	9	4
Creatividad	7	6
Afectos negativos	9	3
Gastos	7	5
Significado de emprendimiento	6	5
Cultura de emprendimiento	5	6
Afectos positivos	4	7
Factores individuales	10	0
Emprender	7	3
Tiempo libre	6	4
Innovación	4	6
Totales	674	549

Elaboración propia

Siendo cada grupo de ocho participantes y habiendo realizado las mismas preguntas, es posible comparar las temáticas más recurrentes en sus discursos. Cada código surge contextualmente en el discurso de los participantes de manera espontánea, originalmente se encontraron 58 códigos nuevos de este tipo al analizar las entrevistas, de las cuales se seleccionaron las más frecuentes y de las que se encontró una regularidad. Además de las categorías emergentes, se encuentran en la Tabla 4 las 10 categorías previas con las que se diseñó la entrevista y que se muestran con un asterisco.

Comenzando con las categorías más frecuentes en el discurso de los emprendedores con educación superior y que cuentan con una diferencia con el segundo grupo, destacan las categorías de Educación y capacitación, Otro trabajo, Oportunidades de emprendimiento, Intereses personales, Ingreso, Planes a futuro, Uso de tecnología, Habilidades y Exposición a entornos de emprendimiento. De manera contraria, las categorías más frecuentes para aquellos que no asistieron a la universidad fueron: Influencia familiar, Marketing y, en menor medida, Financiamiento, Percepción sobre políticas públicas y Autocapacitación por internet.

Para profundizar en el análisis del discurso de los emprendedores se presentan a continuación un análisis cuantitativo y su representación en forma de grafos en este y en los

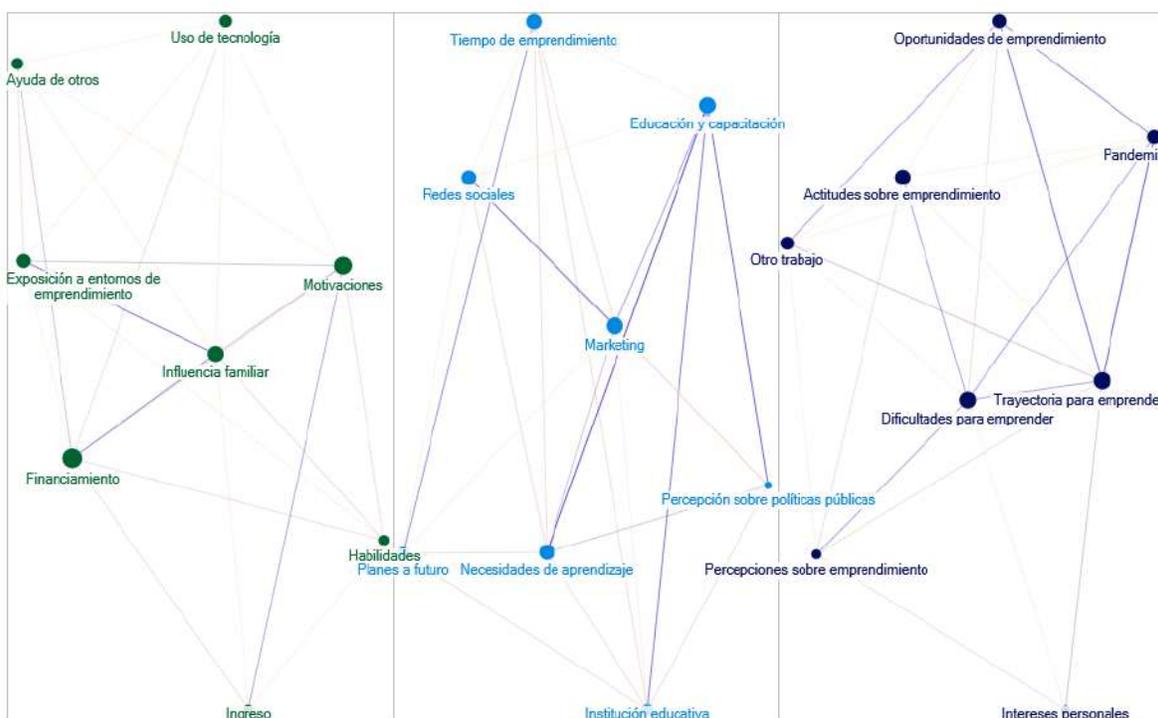
Para analizar estas figuras es primero importante mencionar que el color, tamaño e intensidad de los nodos y vértices indican diferentes mediciones. Por un lado, el tamaño de los nodos indica una mayor frecuencia de este código, mientras que la intensidad del color de un vértice indica la fortaleza de los nodos que está uniendo. Por último, el color de los nodos indica la pertenencia de grupo entre categorías de análisis, este punto se analiza por separado más adelante.

Se observa de inmediato que, del primer grupo, las categorías más frecuentes son Motivaciones, Educación y capacitación, Trayectorias para emprender y Dificultades para emprender. Estas también son las más conectadas con otros códigos.

En cambio, en la Figura seis se muestra un grafo de relaciones en el discurso de los emprendedores sin educación superior formando tres grupos diferenciados. Estos grupos indican la cercanía de las categorías en el discurso en cuanto a su coocurrencia.

Figura 6

Grafo de grupos de relaciones en el discurso de los emprendedores sin educación superior



Destaca, en el grupo de color verde. El financiamiento como categoría central y que se relaciona con ayuda con otros, influencia familiar, habilidades, uso de tecnología e ingresos. Otra categoría con más relaciones es influencia familiar, que se relaciona fuertemente con exposición a entornos de emprendimiento y, en menor medida, a habilidades. Esto indica que el financiamiento está fuertemente relacionado con la influencia familiar y con ayuda de otros, que incluye la familia. Por lo tanto, para los emprendedores sin educación superior el financiamiento depende de la ayuda familiar, y de este depende también la exposición a entornos de emprendimiento.

Los emprendedores entonces están sujetos a sus relaciones familiares para comenzar un nuevo negocio, tanto en un primer momento para estar expuestos a ideas relacionadas con el emprendimiento como para cuando deciden emprender y necesitan financiamiento, acuden a la familia. Por otro lado, la categoría más relacionada entre este grupo con motivaciones es el ingreso, aunque con un alejamiento considerable con esta y con el resto de las categorías.

En el segundo grupo, de color azul, la categoría más central es Educación y capacitación, así como marketing. El segundo aparece en el centro, que indica la centralidad del código en el grupo y sobre el que se relacionan los demás. Mientras que, en el caso del primero, presenta relaciones más fuertes con aquellos códigos que si se relacionan y son menos numerosos. En este caso son: necesidad de aprendizaje, percepción sobre política pública, marketing e institución educativa. Mientras que Marketing se relaciona fuertemente con Redes Sociales, esta relación no resulta novedosa para la intuición, ya que el marketing suele trabajarse por medio de las redes sociales.

En cuanto a Educación y capacitación, resulta relevante su relación con Institución educativa y Necesidades de aprendizaje, ya que las tres comparten las mismas necesidades y espacios. Revisando con respecto a estas categorías el discurso de los emprendedores, se encontró que cuando estos perciben que hay cosas que aprender sobre su negocio, es decir, una necesidad educativa, no lo relacionan de manera importante con la institución que puede proveerles educación, no piensan en una universidad o en un centro de capacitación,

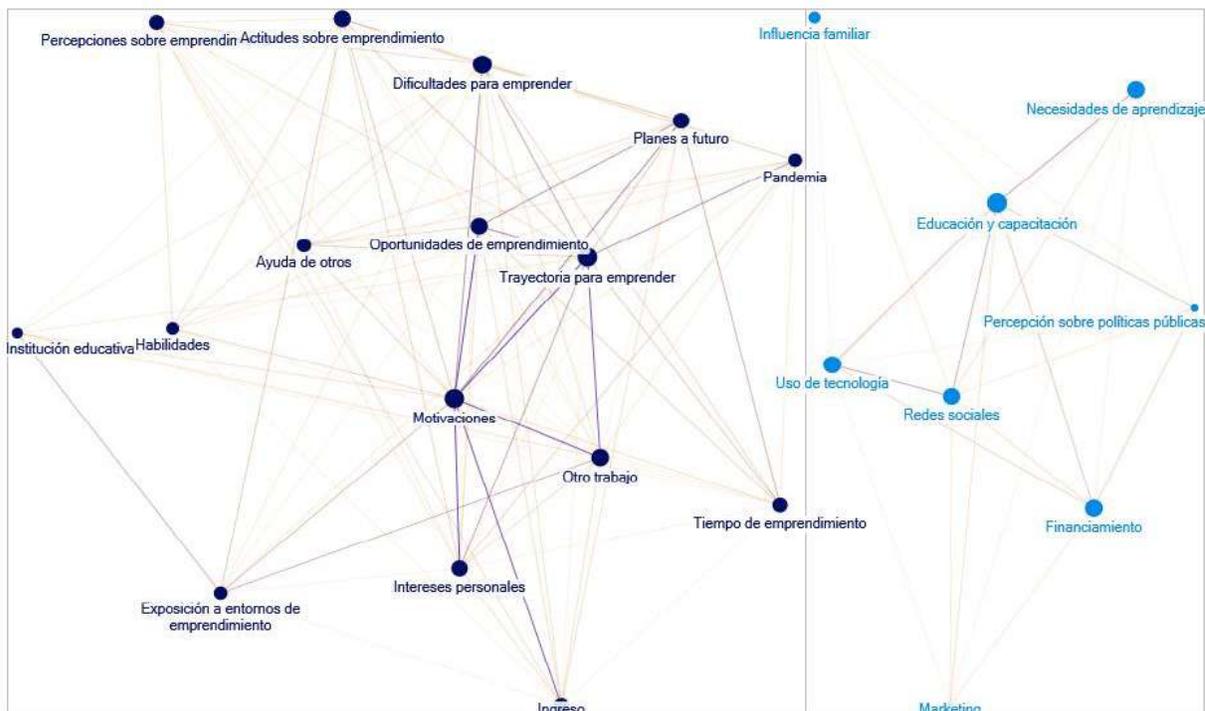
sino en aprender por cuenta propia. Así mismo, cuando hablan de estas necesidades también funcionan como condicionante para pensar en el futuro. Es decir, cuando se hacen planes intervienen las necesidades y las carencias educativas para formular metas claras y que se puedan planear.

En cuanto al último grupo, la categoría de oportunidades para emprender estuvo sujeta a dos condiciones concretas: la experiencia en otro trabajo y la pandemia. Es decir, los emprendedores encontraron razones para emprender su propio negocio a partir de experiencias laborales, tanto experiencias consideradas positivas como negativas. En cuanto a la situación de la pandemia, hubo emprendedores que a partir del 2020 tuvieron dificultades para mantener un trabajo asalariado o, de manera más interesante, encontraron en otras personas que se habían quedado sin trabajo motivación para empezar un negocio.

La relación entre Dificultades para emprender y actitudes sobre emprendimiento indica las disposiciones mentales que tienen los emprendedores ante las dificultades que han tenido para emprender. Por ejemplo, D3 refiere que ante las dificultades la respuesta es sobrellevar los “límites mentales” y “las creencias que tenemos desde la infancia” para hacerles frente y lograr los objetivos propuestos. Otro ejemplo es el de D10, que sobre esto menciona: “cuando lo que estás haciendo te gusta, te apasiona, es la mejor decisión que puedes hacer porque lo haces con mucha felicidad, con mucha alegría (...) hay momentos difíciles donde no hay ventas, donde te toca gente un poco complicada, pero pues es un balance.” Refiriéndose a que la actitud que tiene ante su actividad ayuda a minimizar las dificultades de emprender.

Figura 7

Grafo de grupos de relaciones en el discurso de los emprendedores con educación superior



A diferencia del grupo sin educación superior, las categorías en el discurso del grupo con educación superior se agruparon en dos. Hay algunas categorías que destacan por su centralidad en ambos grupos. Por un lado, las Motivaciones, las Oportunidades de emprendimiento y la Trayectoria para emprender. En el segundo grupo destaca la centralidad de la Educación y capacitación, es la única que se relaciona al menos de manera moderada con todos los demás códigos del grupo.

Empezando por el grupo que se encuentra del lado izquierdo, las motivaciones se relacionaron fuertemente con los intereses personales, el ingreso, otro trabajo y las oportunidades para emprender. Aunque también se relaciona con Planes a futuro y Exposición a entornos de emprendimiento. Cuando se revisa el discurso de los emprendedores, se encuentra una gran variedad de motivaciones para empezar un negocio, sin embargo, cuando se compara el discurso de ambos grupos de emprendedores se observan diferencias importantes, en el primero se ve una fuerte influencia familiar para empezar y mantener un negocio así como el ingreso, mientras que en segundo las

motivaciones se dirigen componentes individuales, como los intereses personales, oportunidades que se les presentaron para iniciar un negocio y planes a futuro, esta última categoría casi inexistente en el grupo que no asistió a la universidad.

En la Figura siete, en el primer grupo, se aprecia la categoría de exposición a entornos de emprendimiento de manera un tanto marginal, pero con una gran relevancia como hallazgo. Esta aparece relacionada con dos categorías: institución educativa y otro trabajo. Este grupo de emprendedores identifica que estuvieron expuestos en alguno o en ambas ubicaciones para decidir emprender o que, por lo menos, se vieron expuestos a emprendimientos en estos lugares. Cuando se menciona que hubo exposición a entornos de emprendimiento en otros trabajos quiere decir que en sus trabajos encontraron oportunidades para emprender o que sus compañeros de trabajo tenían negocios propios, de alguna manera encontraron facilidad para emprender a partir de estas experiencias. En cuanto a la exposición en instituciones educativas, aquí asistieron a ferias de emprendimiento que terminaron motivando a los jóvenes a emprender o hubo profesores o compañeros que tenían un negocio.

La relación entre oportunidades de emprendimiento y planes a futuro describe las actitudes que tiene este grupo de emprendedores sobre el futuro, se resume en la idea que el futuro para su emprendimiento se ve positivamente o que, por lo menos, existirán más oportunidades para emprender en el porvenir. En la trayectoria para emprender este grupo mencionó a la pandemia como un evento importante o que estuvo presente para la creación o mantenimiento de sus negocios, pero comparado con el primer grupo de emprendedores, no fue un evento determinante.

Por otro lado, destaca la distancia entre Educación y capacitación, en el grupo azul, con Institución educativa, que se encuentra en el grupo de la izquierda. Es decir, cuando los emprendedores hablan de la adquisición de habilidades para emprender no hablan de la institución educativa, sino que hablan del uso de la tecnología, redes sociales, financiamiento y necesidades de aprendizaje. El nodo más alejado de este grupo es la Influencia familiar y el Marketing, que, si bien aparecen, no son categorías centrales en el

discurso de los emprendedores con educación superior, que contrasta fuertemente con el grupo de jóvenes que no asistieron a la universidad.

En este grupo aparece de manera frecuente el tema del financiamiento y se relaciona con tres categorías: percepción sobre políticas públicas, uso de tecnología y Educación y capacitación. Existe un reconocimiento de que las nuevas empresas deben tener la opción de financiamiento por medio de programas gubernamentales y que este debería ser una forma importante de adquirir recursos. También existió la idea de que, de tener financiamiento, en general lo utilizarían para mejorar su capacidad tecnológica.

5.2.2 Financiamiento

Para términos de la metodología QCA se eligió clasificar el financiamiento en dos, autofinanciamiento y otras formas de financiamiento. Como resultado de esta clasificación se detectó que nueve de los participantes utilizaron el autofinanciamiento para comenzar su emprendimiento y siete se financiaron de otra manera. Es importante mencionar que, para estos últimos, la manera en la que se financiaron por primera vez fue siempre por medio de un préstamo personal de un familiar o amigo, con excepción de un solo emprendedor, quien pidió un préstamo bancario.

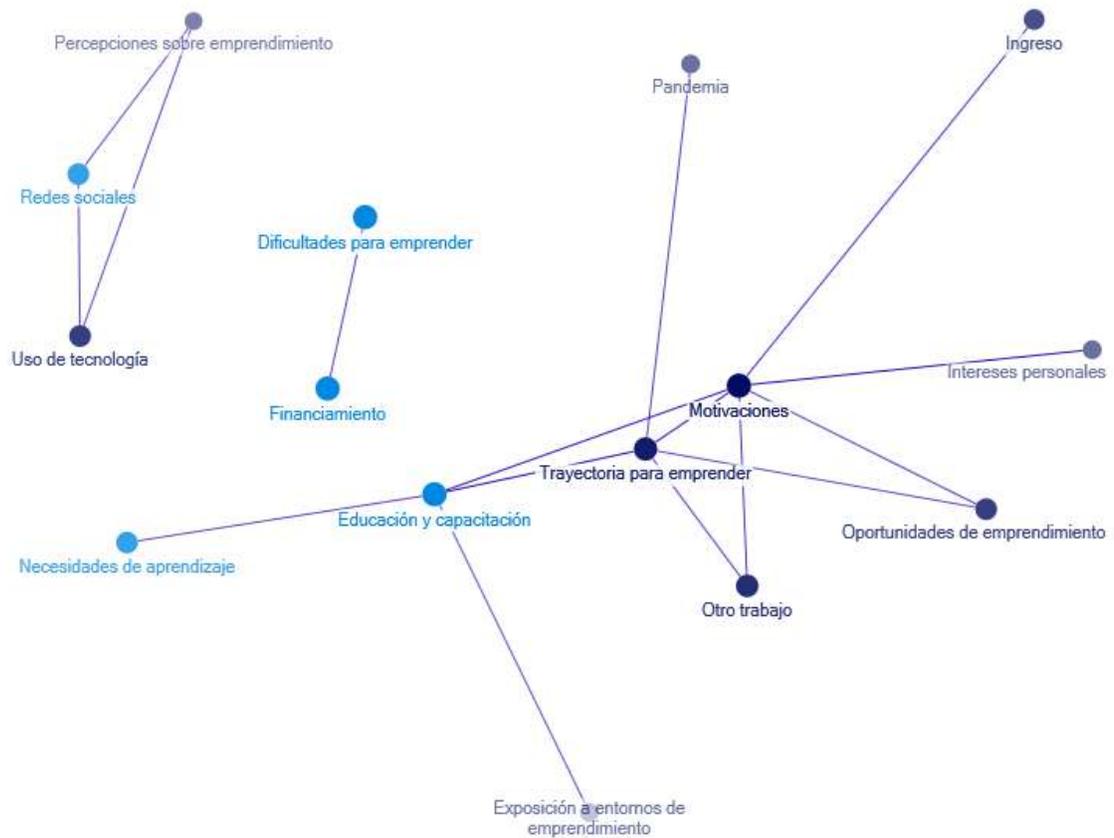
También existen otros casos en el que el financiamiento fue mixto, es decir, con una parte proveniente de los ahorros del emprendedor y otra con un préstamo o regalo de un conocido o familiar. La clasificación dicotómica que aquí se plantea es para analizar en términos más prácticos utilizando la metodología propuesta. Sin embargo, no resulta trivial el caso de los emprendedores que han utilizado este financiamiento mixto, ya que el hecho de emprender dependió en un primer momento de dos fuentes de financiamiento distintas.

En ello existe una estrategia que no se limita a una de las opciones y que claramente se inclina a evitar comprometerse con un préstamo que hay que pagar, como han mencionado los emprendedores, puede ser “muy riesgoso” o “no valer la pena” sin estar seguros de que pueden recuperar esa inversión.

5.2.3 Exposición a entornos de emprendimiento

Se observa que, de los 16 participantes, solo cuatro consideraron que no estuvieron expuestos a entornos de emprendimiento. Esto incluye tanto a personas que estudiaron o no el nivel superior. Se considera que estuvieron expuestos a este tipo de entornos cuando este favorecía la actividad emprendedora en diferentes escenarios o experiencias, pudiendo ser estas dentro de la familia, con amigos o en entornos educativos.

De estos cuatro emprendedores que no estuvieron expuestos a entornos de emprendimiento, destaca que tres de ellos ya se encuentran en una actividad emprendedora consolidada y una en actividad emprendedora inicial.



Elaboración propia

La Figura nueve muestra el mismo grafo que el anterior, pero solo se han quedado aquellos códigos aún más frecuente y sus relaciones. Se puede observar que se han formado tres grupos de códigos y que no tienen relación con los demás. De la siguiente manera:

Grupo 1:

- Redes sociales
- Uso de tecnología
- Percepciones sobre emprendimiento

Grupo 2:

- Financiamiento
- Dificultades para emprender

Grupo 3:

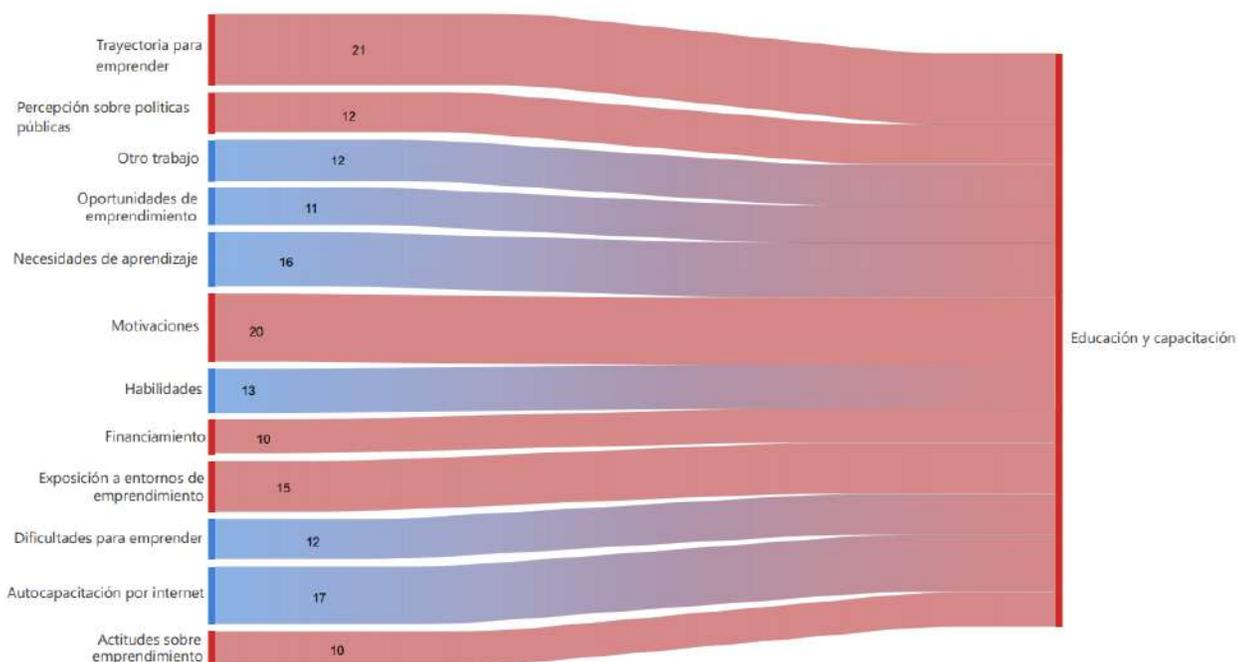
- Necesidades de aprendizaje
- Educación y capacitación
- Exposición a entornos de emprendimiento
- Trayectoria para emprender
- Otro trabajo
- Pandemia
- Motivaciones
- Ingreso
- Oportunidades de emprendimiento
- Intereses personales

Algunas de estas categorías surgieron del discurso de los emprendedores de manera espontánea y otras fueron categorías previas, o de las categorías con las que se construyó el cuestionario. Destaca en el primer grupo el uso de tecnologías, donde se incluye a las redes sociales en el segundo grupo el financiamiento, que se encuentra cercano a las dificultades para emprender. En el tercer grupo si bien hay una gran variedad de códigos, destaca la centralidad de las motivaciones y la trayectoria para emprender, parece ser que estas categorías median una diversidad de otras categorías que pueden o no tener relación.

Nuevas categorías surgieron a partir del discurso de los emprendedores y fue posible compararlas con las categorías previas a través de un análisis de co-ocurrencias, en la Figura 10 se muestra un diagrama de Sankey como resultado de este análisis.

Figura 10

Diagrama de Sankey. Relación entre la categoría de Educación y capacitación con las categorías más frecuentes en el discurso de los emprendedores.



Elaboración propia

En la Figura 10 se muestra un diagrama de Sankey a partir de la categoría de Educación y capacitación con las categorías previas o emergentes que más co-ocurren con esta. En color rojo se muestran las categorías previas y en color azul las categorías emergentes.

El concepto de co-ocurrencia hace referencia a la aparición de al menos dos categorías en una porción de texto. De esta manera, es posible relacionarlas por la frecuencia con la que aparecen en el discurso de los emprendedores y encontrar patrones de respuesta cuando se les pregunta sobre la educación y capacitación que han tenido para emprender. De esta manera, las categorías emergentes que más relación guardan con educación y capacitación son: otro trabajo (12), oportunidades de emprendimiento (11), necesidades de aprendizaje (16), dificultades para emprender (12) y autocapacitación por internet (17). Mientras que las categorías previas son: trayectoria para emprender (21),

percepción sobre políticas públicas (12), motivaciones (20), financiamiento (10), exposición a entornos de emprendimiento (15) y actitudes sobre emprendimiento (10).

De las 9 categorías previas con las que se construyó el instrumento, Educación y capacitación solo se relacionó con 6 (categorías en color rojo en la Figura 2) y el mismo número de categorías emergentes. Esto ofrece un panorama más amplio del discurso de los emprendedores de lo que originalmente se pensó, al considerar la realidad social y el surgimiento y mantenimiento del emprendimiento no como un evento causal lineal sino complejo, es posible observar esa complejidad a través de la interacción de las categorías que aquí se presentan.

5.3. Factores macro que influyen en el emprendimiento: la perspectiva de los expertos y de las políticas públicas

En este apartado se presentan los resultados de los factores macro que influyen en el emprendimiento juvenil incluyendo la perspectiva de los expertos y los hallazgos de política pública junto con sus implicaciones para el emprendimiento juvenil. En el primer apartado se analiza la opinión de los expertos en cuanto al ecosistema de emprendimiento en Querétaro y se compara con los niveles nacionales utilizando los datos proporcionados por el GEM. Se concluye que en Querétaro existen mayores incentivos para emprender comparado con el resto de la república, al menos si se compara el promedio de los puntajes a nivel nacional y en el contexto queretano.

Influido por las políticas públicas, el ecosistema de emprendimiento responde a la configuración dada por el mercado de trabajo actual y la respuesta para las juventudes ante las pobres oportunidades salariales incentiva la actividad emprendedora, pero, sobre todo

5.3.1 Perspectiva de los expertos sobre las condiciones de emprendimiento en Querétaro

En este apartado se describen los resultados de la encuesta para expertos y se contrasta con la información disponible para México por parte del GEM en el 2023. Se

analizaron por separado las políticas y programas gubernamentales, así como la educación y capacitación.

Tabla 22

Calificaciones generales y promedio de la encuesta para expertos basada en el NES (GEM, 2022)

Factores	Expertos				Promedio
	1	2	3	4	
Soporte financiero	6.4	5.8	7	4	5.8
Políticas gubernamentales	2.2	5	4.8	3.3	3.8
Programas gubernamentales	2.3	3.7	6	5.3	4.3
Educación y capacitación	4.3	6	8.3	2.6	5.3
Transferencia de investigación y desarrollo	4.2	4.8	5.6	3.1	4.4
Capacidad de emprendimiento	3.8	5.7	6.3	4.1	5.0
Clima económico	7.2	7	7.6	5.6	6.9
Normas sociales y culturales	4.8	6	5.8	3	4.9
Corrupción	4.7	5	6.7	5	5.4
Internacionalización	6.8	7	8	7	7.2

Elaboración propia

En la Tabla nueve se mencionaron las categorías con las que se construyó el instrumento para expertos, primero se analizarán dos por la relevancia central en esta investigación: Educación y capacitación y políticas públicas. En la primera parte, cuyas respuestas se encuentran en la Tabla 15, se les pidió a cuatro expertos que contestaran tres preguntas cerradas en escala Likert para Educación y capacitación y seis para políticas públicas. Las respuestas van en una escala del 1 al 10, donde 1 es “Totalmente en desacuerdo” y 10 “Totalmente de acuerdo”.

Los resultados generales de la encuesta, como se muestran en la Tabla 23, muestran en general puntuaciones más altas que para México si son comparados con los datos del GEM en 2023. Pero primero evaluaron de manera aislada. La puntuación más alta fue Internacionalización, seguido por Clima económico. Estas dos categorías muestran la posición en la que se encuentra México y Querétaro para empezar un negocio en un contexto de globalización y mercado externo. Mientras que las puntuaciones más bajas fueron Políticas y Programas gubernamentales, así como transferencia de innovación y

desarrollo. Los expertos ya hablan de la necesidad de mejorar en estos aspectos en las respuestas a las preguntas abiertas que se muestran en la Tabla 25. Dan cuenta de la necesidad de hacer redes de apoyo entre el Estado, los negocios y la sociedad en general, así como una disposición a capacitar para emprender.

En otras palabras, las oportunidades y apertura económica están, pero no hay suficiente cooperación desde las instituciones, ya sea por falta de disposición o de conocimiento de cómo llevar a cabo programas que fomenten de mejor manera el emprendimiento o por alguna otra razón que se ignora para aprovechar la posición nacional y del estado de Querétaro para crear más y mejores negocios.

Además de contestar a estas preguntas cerradas, se les preguntaron los tres factores más importantes que consideraran que fomentan el emprendimiento en Querétaro, los tres que lo limitan y al menos tres recomendaciones de forma abierta. Nuevamente, solo se analizaron las respuestas que se relacionaron con Educación y capacitación y Políticas y Programas gubernamentales. Claramente no para todos los expertos resultaron estos temas los más relevantes para el surgimiento y mantenimiento del emprendimiento, así que el análisis es limitado pero valioso para evaluar el contexto en el que los emprendedores se desarrollan. Después se analizaron por separado las limitaciones, los fomentos y recomendaciones sobre el fomento en Querétaro.

Tabla 23
Respuestas de los expertos en las categorías de Educación y capacitación y Políticas públicas

Categoría	Pregunta	Experto				Promedio
		1	2	3	4	
Educación y capacitación	Las universidades proveen buena y adecuada preparación para crear o hacer crecer una empresa	5	6	9	3	5.8
	Existe un nivel enseñanza adecuado de negocios y gerencia para crear y hacer crecer una empresa	4	6	8	3	5.3

	El sistema de educación vocacional, profesional y de educación continua provee buena y adecuada preparación para crear y hacer crecer una empresa	4	6	8	2	5
Total						5.3
Políticas gubernamentales	Las políticas gubernamentales favorecen consistentemente a la creación de nuevas empresas	2	4	6	4	4
	El apoyo a nuevas empresas y en crecimiento es prioridad para la política pública a nivel nacional	2	3	4	4	3.3
	El apoyo a nuevas empresas y en crecimiento es prioridad para la política pública a nivel local	4	6	8	3	5.3
	Los impuestos no son una carga para las nuevas empresas y en crecimiento	2	5	2	3	3
	Impuestos y otras regulaciones gubernamentales son aplicadas de manera predecible y consistente a las nuevas empresas y en crecimiento	2	6	6	3	4.3
	Afrontar la burocracia gubernamental, regulaciones y licencias necesarias no son excesivas para crear o hacer crecer una empresa	2	6	3	3	3.5
Total						3.8
Programas gubernamentales	Una gran cantidad de asistencia gubernamental puede obtenerse por medio de un solo organismo	2	3	4	7	4
	Parques de ciencia e incubadoras de emprendimiento proveen de soporte eficiente a nuevos y crecientes empresarios	3	6	8	4	5.3
	Existe un adecuado número de programas gubernamentales para nuevas empresas y en crecimiento	3	3	6	6	4.5
	Los trabajadores de los organismos gubernamentales son competentes y efectivos apoyando a nuevas empresas y en crecimiento	3	3	6	4	4

	Casi cualquier persona que busque apoyo de programas gubernamentales para crear y hacer crecer empresas pueden encontrarlo	1	3	4	5	3.3
	Los programas gubernamentales tienen como objetivo apoyar a las nuevas empresas y en crecimiento	2	4	8	6	5
Total						4.3

Elaboración propia

Para discutir la respuesta de los expertos, se compararon con los resultados publicados del mismo instrumento para México en el Reporte Global 2023 (GEM, 2023) en temas de educación y política pública de emprendimiento. Este reporte posiciona a México en las áreas de educación y políticas públicas como desfavorables, incluso cuando se comparan con otros países con características económicas similares como Chile, Uruguay, Panamá, Puerto Rico o Polonia. La puntuación en educación para el emprendimiento en escuelas es de 1.7 de 10 y educación para el emprendimiento después de la escuela es de 5.3. Mientras que en política pública la puntuación es de 2.3 de 10.

A los expertos consultados en esta investigación, los dos primeros promediaron respuestas entre 4 y 5, mientras que el tercer experto calificó puntuaciones mucho más altas, entre 8 y 9. En ambos casos las puntuaciones son mayores que en el reporte realizado por el GEM. El cuarto experto, por el contrario, calificó como inferior ambas categorías con un 4 como máxima puntuación en las dos primeras preguntas de la categoría de políticas públicas. El experto uno consideró como factor de fomento al emprendimiento “el autoaprendizaje” debido a la facilidad de obtener información, que podría relacionarse a lo que el GEM llama “Educación para el emprendimiento después de la escuela”, también recomienda “educar a los niños y jóvenes para que exploren (temas de emprendimiento) y puedan tomar mayores riesgos en el futuro”. El experto dos también considera que la educación después de la escuela es una fortaleza de los jóvenes, y no dio ninguna recomendación sobre este tema. En cuanto al tercer experto, no hizo comentarios sobre educación y capacitación en ninguna de las preguntas abiertas, mientras que el cuarto

experto identificó como recomendación la “capacitación para el desarrollo de habilidades digitales.

A continuación, se presentan las respuestas abiertas de las cuatro encuestas aplicadas a los expertos sobre factores que impiden y fomentan la actividad emprendedora, así como las principales recomendaciones.

Tabla 24

Impedimentos, fomentos y recomendaciones de los expertos sobre el emprendimiento en Querétaro

Factores que impiden, de fomento y recomendaciones	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4
Primer factor que impide el emprendimiento	Hacen falta redes de apoyo para emprendedores en todos los ámbitos (ecosistema emprendedor, gobierno, proveedores, etc.)	La falta de políticas públicas efectivas	La inseguridad	Capital/falta de acceso a financiamientos
Segundo factor que impide el emprendimiento	El factor cultural, fomentar que la gente emprenda e intente generar ingresos de manera creativa siguiendo sus pasiones.	Falta de instrumentos financieros	Falta de financiamiento	Falta de conocimientos del mercado y mala administración
Tercer factor que impide el emprendimiento	Las trabas gubernamentales, falta de apoyos para emprendedores.	La inestabilidad de la economía y la política de desarrollo	Demasiada tributación	Falta de experiencia/temor al fracaso
Primer factor que fomenta el emprendimiento	La inspiración de casos de éxito de otros emprendedores, para saber que realmente es posible alcanzar esa meta.	La iniciativa de jóvenes	Los bajos sueldos en las empresas	Necesidad

Segundo factor que fomenta el emprendimiento	El autoaprendizaje. Hoy en día es muy fácil tener acceso a la información y si se tiene la capacidad de aprender se puede uno capacitar en muchas áreas a un costo relativamente bajo.	La capacitación en cuestiones de emprendimiento	La iniciativa y tenacidad de los mexicanos	Flexibilidad de horario
Tercer factor que fomenta el emprendimiento	El acceso a tecnologías de punta a costos razonables. Por ejemplo, CHAT GPT 4 que es una inteligencia artificial generativa de primer nivel, cuesta \$20 USD al mes y te puede dar una ventaja competitiva muy importante vs todos aquellos que no la usan.	La creatividad y perseverancia de los emprendedores	La necesidad	Oportunidad
Primera recomendación para fomentar el emprendimiento	Educar a los niños y jóvenes en que exploren e intenten emprender a más corta edad para que tengan estos aprendizajes y puedan correr riesgos más altos.	Que se diseñe una política pública dedicada al tema	Bajar los índices de inseguridad	Simplificar procesos para formalización de empresas
Segunda recomendación para fomentar el emprendimiento	Generar apoyos para empresas nuevas, que no tengan tanta carga impositiva al momento de tener personal.	Creación de fondos de capital ángel y de riesgo	Apoyo gubernamental	Capacitaciones para el desarrollo de habilidades digitales
Tercera recomendación para fomentar el emprendimiento	Crear estas redes de apoyo entre sociedad/empresas/gobierno para que existan foros donde estas comunidades de emprendedores puedan apoyarse y crear mutuamente, generando incluso una economía circular dentro de los mismos emprendimientos.	Reconocer a los emprendedores exitosos	Facilidad para obtener financiamiento	Crear infraestructuras de apoyo a emprendedores

Elaboración propia

Sobre los factores que limitan la actividad emprendedora, los expertos identifican principalmente problemas de financiamiento y en las políticas públicas y de gestión. Incluyendo la falta de apoyo de las instituciones de gobierno o las “trabas” que llega a presentar, también se habla de la inestabilidad económica y política del país, que impiden el apoyo al emprendimiento.

En cuanto a los factores que fomentan el emprendimiento, los expertos coinciden que existe una necesidad económica que no encuentran en un salario, así como otras ventajas propias de tener un negocio como la flexibilidad. También se identificó una ventaja tecnológica y de aprendizaje que les permitiría emprender por medio de la iniciativa, la autocapacitación y el autoaprendizaje. Se identificaron también oportunidades y factores individuales como la creatividad, perseverancia, iniciativa y tenacidad de los individuos para emprender.

Por último, en las recomendaciones se identifican soluciones entre expertos para fomentar el emprendimiento: educación y capacitación, financiamiento, políticas públicas e infraestructura/apoyo en la formación de redes sociales. Esto último se vislumbra a partir de las recomendaciones de reconocer a otros emprendedores, redes de apoyo entre sociedad/empresa y gobierno y disminuir la inseguridad para los negocios. Resulta interesante que los expertos comprueban los factores que se plantearon en un primer momento como los más influyentes para la actividad emprendedora consolidada: educación, financiamiento y exposición a entornos de emprendimiento.

Sin embargo, con la opinión de los expertos se vislumbra la importancia explícita de la educación en de manera autogestionada y no se pone al gobierno o a las instituciones de educación superior como responsables de proveer a los emprendedores de herramientas para emprender al momento de egresar. Ni se concibe a la Educación Emprendedora como una opción ni mucho menos al credencialismo que se discutió de manera teórica, más bien, sale a la luz la necesidad de aprovechar la tecnología lo más posible para tener un negocio propio, como una condicionante para el surgimiento de una nueva empresa.

5.4. Limitaciones y dificultades sobre este estudio

Se recomienda que para otras investigaciones se trabaje con una muestra más robusta con la metodología cualitativa comparada si se pretenden utilizar las mismas categorías que en el análisis que se realizó en este trabajo. Las configuraciones que aquí se analizaron no resultaron concluyentes y es probable que haya sido el número de muestra el factor más importante. Si bien se entiende que la falta de educación superior proporcionó más resultados de emprendimiento consolidado, tanto el análisis cualitativo de las entrevistas, como la revisión de la literatura y el análisis de los expertos destacan la importancia de la Educación Emprendedora durante y después de la universidad.

Por lo tanto, no se lograron configuraciones convincentes para plantear tipologías de emprendedores en la región, al menos con las categorías que se eligieron analizar. Nuevamente el número de muestra resultó limitante y, además, las categorías de educación superior, exposición a entornos de emprendimiento y financiamiento no fueron suficientemente heterogéneas, es posible que, aunque estas categorías sean importantes para explicar el emprendimiento consolidado, las configuraciones se den dentro de las particularidades de cada una de estas categorías, que son complejas, y no de manera general. Ya que, por ejemplo, solo se evaluó si el financiamiento vino del emprendedor o de otra fuente, y no se registraron las variaciones de dónde vino el financiamiento. Vale la pena entonces plantearse no solo si el financiamiento vino o no del emprendedor, más bien sería necesario pensar en esta categoría de una manera más amplia y explorar sobre todo el apoyo familiar, ya que los recursos que estos proveen al emprendedor parecen ser de mucha mayor importancia a la que se le dio en esta investigación y vale la pena considerar.

Reflexiones finales

Se precisó en el apartado sobre emprendimiento y las teorías para explicar tanto el mercado de trabajo como la actividad emprendedora los marcos teóricos que se utilizaría para el análisis de los resultados, aquí se intentará explicar los resultados a partir de los marcos teóricos y cómo pueden ser utilizados para futuras investigaciones.

La construcción del mercado de trabajo, en el caso de los emprendedores, se da a través de las experiencias de los jóvenes con su entorno. Estas experiencias cambian dependiendo si asisten a la educación superior o si no lo hacen. Aquellos que si asisten mantienen relaciones que los motivaron a emprender ya sea ahí mismo, en la universidad, o en otro trabajo cuyo acceso depende de su educación universitaria.

Para aquellos que no fueron a la universidad, las relaciones de las cuales depende su motivación para emprender dependen de las relaciones familiares e igual que en el grupo anterior, de otros trabajos. Sin embargo, la experiencia laboral también está sujeta su grado académico y, por lo tanto, a trabajos menos especializados y los motivan a emprender con menor especialización.

La idea de la multi-investigación en el emprendimiento ayuda a mirar el fenómeno desde diferentes disciplinas y con una diversidad de técnicas que permiten complejizar el fenómeno sin simplificarlo. Es por eso que para el estudio del emprendimiento en investigaciones futuras debe tomar en cuenta tener una visión ampliada y multidisciplinar, ya que se trata de un fenómeno complejo que impacta la vida y las condiciones sociales de diversas maneras, de ahí la necesidad de elegir áreas que impacten la actividad emprendedora y encontrar explicaciones que puedan tener un efecto en la política pública y educativa para las juventudes de México

Por otro lado, la teoría de prospectos, desde el área de la economía conductual, ayuda a explicar por qué aquellos emprendedores con educación superior tienen una visión a futuro más amplia (riesgos e incertidumbre) y este grupo también es más propenso a asumir riesgos. Si bien se planteó en esta tesis en más de una ocasión la importancia de estudiar la

toma de decisiones de los emprendedores, sobre todo bajo incertidumbre, no fue posible realizar un análisis exhaustivo ya que salía de los objetivos de investigación. Sin embargo, es posible considerar los esfuerzos de la economía conductual para la aplicación de política pública para incentivar el emprendimiento en México. En el área educativa también hay grandes oportunidades para crear programas de educación superior que puedan experimentar con estrategias educativas y comportamentales que vienen de las premisas propuestas por la teoría de prospectos.

Este último aspecto puede ser justificado desde los hallazgos que se presentaron en apartados anteriores. Queda claro que hay mayor influencia por parte de la universidad de lo que se ha alcanzado a investigar para este proyecto de investigación. Lo que se busca destacar en cuanto a la influencia de la educación superior en el emprendimiento es en la adquisición de habilidades específicas que en esta investigación no pudieron ser puntualizadas, pero si mencionadas, así como la formación de relaciones sociales particulares dentro de estos espacios que de alguna manera pueden influir en el resultado del emprendimiento juvenil.

Conclusiones

Los estudios sobre emprendimiento cada vez encuentran mayor cabida en la academia, utilizando estrategias de investigación de diversas disciplinas y reconociendo al emprendedor joven como un actor social que influye positivamente en la sociedad, en la economía y en su desarrollo personal. Las conclusiones alcanzadas a partir de este trabajo se exponen a través de los objetivos que se plantearon al inicio de la tesis, para discutir su logro y evidenciarlo.

Objetivo general: Analizar y comparar la influencia de la educación superior en la actividad emprendedora juvenil, así como el ecosistema de emprendimiento en Querétaro, México:

La educación superior influye positivamente en el emprendimiento juvenil. Aquellos emprendedores que asistieron a la universidad tienen metas y objetivos más claros que aquellos que no, tanto la literatura como los expertos expresan diferentes ventajas que tiene la educación superior sobre el emprendimiento. Este no es uno que se mencione con frecuencia, pero resulta evidente que habilidades como la planeación influyen positivamente en la actividad emprendedora y se practica en la escuela. Sin embargo, también es posible suponer que aquellos que asistieron a la universidad también tienen mayores posibilidades económicas, y por ello mayor capacidad de planear. Esta diferencia no queda clara con esta investigación, pero se puede suponer ambas explicaciones como posibles y que valdría la pena investigar en futuras investigaciones.

Objetivo específico 1: Analizar cómo se configura el ecosistema de emprendimiento en Querétaro, México.

El ecosistema de emprendimiento en Querétaro es más adecuado para emprender comparado con el resto del país: la opinión de los expertos es claramente más favorable en el estado que la muestra recabada por el GEM y que consiste en todo el país. Esta misma organización menciona al estado de Querétaro como uno de los estados con mayor avances

en políticas públicas para el emprendimiento en todo el país, por lo tanto, no es de sorprender que los expertos tuvieran una opinión favorable.

Las fortalezas del ecosistema de emprendimiento que se identifican en Querétaro son:

- a. Políticas públicas
- b. Apertura al mercado
- c. Capacitación después de la universidad

Solo se encontró una debilidad del ecosistema de emprendimiento en Querétaro comparado con el resto del país, el financiamiento. No significa que no existan opciones para financiarse, tanto los expertos como los emprendedores coinciden que la información sobre financiamiento no es fácilmente disponible para que sea aprovechada.

Objetivo específico 2: Explicar la influencia del nivel educativo y la capacitación en la actividad emprendedora juvenil en Querétaro a través de un método comparativo.

A partir de este objetivo se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. No hay condiciones necesarias individuales que den como resultado el emprendimiento consolidado
2. La única condición necesaria para el emprendimiento en fase inicial fue el autofinanciamiento
3. Hay equivalentes funcionales que sí resultaron ser condiciones necesarias para el emprendimiento consolidado, que se utilizaron para la minimización:
 - a) $Uni + Expo \leftarrow Emprendimiento\ consolidado$
 - b) $\sim Uni + Expo \leftarrow Emprendimiento\ consolidado$
 - c) $AutoF + Expo \leftarrow Emprendimiento\ consolidado$
 - d) $\sim AutoF + Expo \leftarrow Emprendimiento\ consolidado$

Por lo tanto, cuando los emprendedores fueron financiados de cualquier manera que no haya sido por sí mismos, tienen una mayor probabilidad de tener un emprendimiento consolidado.

Lo que se puede destacar es que, en el total, los emprendedores con emprendimientos consolidados no se autofinanciaron, en el caso más recurrente existió exposición a entornos de emprendimiento y en el otro la falta de estudios superiores. Se puede concluir que la muestra fue insuficiente para hacer conclusiones de manera precisa o para generalizar. Sin embargo, si se vislumbra que una de las razones para que se pueda dar el emprendimiento consolidado es que no se autofinancien. Esto va en línea con el paradigma de las políticas públicas que exige el apoyo financiero para que se pueda dar el emprendimiento juvenil.

Sobre todo, se discute que, en esta etapa de vida, al tener menor experiencia laboral y acceso a recursos propios, parece fundamental encontrar financiamiento de programas de gobierno, apoyos de los llamados FFF (family, fools and friends) o similares para comenzar a emprender. La literatura existente indica que la presencia de una intención emprendedora existe entre las juventudes, pero los mecanismos para realizarlo se encuentran ocultos o escasos.

Objetivo específico 3: Determinar otros factores que pueden influir en el emprendimiento juvenil en Querétaro, México.

A través del análisis cualitativo comparado, de las tres categorías analizadas para evaluar como resultado el emprendimiento consolidado, la falta de autofinanciamiento fue la condición suficiente para que el emprendimiento consolidado apareciera. Sin embargo, la presencia de autofinanciamiento no fue una condición necesaria ni suficiente para el emprendimiento en fase inicial.

Otras categorías que influyen en la aparición y mantenimiento de la actividad emprendedora son:

1. Externos
 - a. Otro trabajo
 - b. Dificultades para emprender
 - c. Pandemia
2. Internos
 - a. Motivaciones (ingreso, familia, otro trabajo, intereses personales)
 - b. Necesidades de aprendizaje
 - c. Planes a futuro
 - d. Influencia familiar

Por lo tanto, es necesario investigar a profundidad estos factores en futuras investigaciones para dar mayor claridad sobre la aparición y mantenimiento del emprendedor joven en México.

Objetivo específico 4: Analizar las políticas públicas y educativas que existen para fomentar la actividad emprendedora.

Se identificaron aciertos y limitaciones u oportunidades de mejora en cuanto a las políticas públicas:

- a. Limitaciones
 - i. Falta de indicadores claros para evaluar los programas de política pública local
 - ii. No hay información presupuestal sobre el programa
 - iii. Dificultades para colaborar con otras dependencias públicas
 - iv. No se indica cómo se debe promover la formación complementaria ni fortalecer la cultura del emprendimiento y el autoempleo
- b. Aciertos
 - i. Consideraciones en cuanto a la consulta de la juventud para la mejora de los programas
 - ii. Alinear los intereses del PRODEJUQ a las líneas de desarrollo de la Agenda 2030

- iii. Identificación de estrategias para cada uno de los indicadores, aunque de manera limitada
- iv. Promoción del emprendimiento
- v. Reconocimiento de la necesidad de innovación académica y científica a través de la investigación

Por lo tanto, existen aciertos importantes en la política pública local para incentivar el emprendimiento juvenil. Sin embargo, se reconoce que todavía hay necesidades importantes en términos de presupuesto e indicadores claros y concretos para tomar acción, sobre todo en el marco de la Agenda 2030.

Siguiendo el marco de referencia del GEM, si se ha encontrado una relación entre las condiciones macro y, por ejemplo, la fase en la que se encuentra un emprendedor. Como en cuanto al financiamiento, la influencia familiar u otros trabajos. Estos son mediados por atributos individuales, incluyendo habilidades que se practican en la universidad y valores sociales, en donde se incluye el apoyo familiar. Por último, el ecosistema de emprendimiento termina por influir en los resultados del desarrollo económico regional y en los del emprendimiento mismo, es decir, en la creación de empleo y en la posibilidad de innovar.

El estudio del emprendimiento se está convirtiendo en un campo disciplinario con un cuerpo teórico serio, esta investigación aporta al estudio del emprendimiento desde la multidisciplina y desde la multi-investigación.

En este trabajo se exploraron primero, las condiciones con las que los emprendedores cuentan para tener un emprendimiento consolidado, de ello se concluye que las configuraciones no consiguieron dar resultados discretos sobre lo que se necesita para tener un emprendimiento consolidado. Sin embargo, si habla de una heterogeneidad en los emprendedores y que el éxito no depende, al menos de las tres categorías elegidas para analizar con el QCA: educación superior, autofinanciamiento y exposición a entornos de emprendimiento. Aun así, se puede discutir a través de los otros análisis aquí presentados

que existen diferencias importantes entre aquellos emprendedores que fueron a la universidad y aquellos que no.

Evidencia de ello son las diferencias en el discurso de estos grupos, parece que existen diferencias en los intereses y en las motivaciones para emprender. Aquellos que estudiaron la educación superior encontraron oportunidades para emprender en otros trabajos, que gracias a su educación pudieron conseguir puestos de mayor especialización y, por lo tanto, más oportunidades de tener ideas para emprender, evidencia de ello es la frecuencia de Uso de tecnología, habilidades y exposición a entornos de emprendimiento.

Por el otro lado, al haber una menor especialización, los que no estudiaron la educación superior tienen mayor apoyo familiar, una mayor familiaridad con las políticas públicas y de autocapacitación por internet. Lo que indica una mayor necesidad de ayuda para poder emprender por diferentes medios, ya sea por la familia, el gobierno o la generación de habilidades por cuenta propia utilizando el internet.

Otras diferencias importantes son las categorías relacionadas con los intereses, como en el caso de los emprendedores con estudios universitarios que se interesan más por el ingreso, por sus intereses personales para aprender y es más frecuente que tengan planes a futuro, lo que indica una mayor seguridad en el futuro de sus emprendimientos.

Una de las categorías con mayor diferencia entre los grupos es la de Marketing, que favorece a aquellos sin educación superior. De ello se concluye que necesitan mayores herramientas para llegar a sus consumidores que aquellos que estudiaron la educación superior. Se especula sobre la viabilidad de los emprendimientos que se están construyendo y la calidad técnica de la ejecución del servicio o producto que se esté ofertando. Otra razón puede ser la escases de redes de apoyo para consumir el producto o servicio, y de ahí la necesidad de invertir mayores esfuerzos en Marketing.

Sobre la información que proporcionan los expertos, se concluye que el estado de Querétaro se encuentra en mejores condiciones que el resto del país para empezar un negocio y que la política pública es una fortaleza con la que cuenta el estado. Sin embargo,

parece necesario poner atención en las formas de relacionar a los emprendedores con la política pública, aunque esta sea adecuada, de poco sirve si los jóvenes no conocen los beneficios a los que tienen acceso. Este no es un problema menor y debe ser atendido desde las secretarías correspondientes y en sintonía con los medios de comunicación en el estado, incluso pasando por otras instituciones pública y privadas que tienen acceso a los jóvenes como son las universidades.

En el análisis de nube de palabras, a través de las frecuencias en el discurso de los participantes, se infiere que la percepción de la actividad que realizan los emprendedores no está claramente definida como un emprendimiento, sino como un negocio o como un emprendimiento, incluso como una empresa. Además, se observó que hay palabras que destacan en su aparición al no encontrarse en el contenido de las entrevistas, como lo son personas, dinero y marketing.

Estos resultados indican una asociación entre la actividad que están realizando y los componentes que consideran importantes, resulta interesante la aparición de la palabra personas como una de las más frecuentes, indicando la importancia de relacionarse con otros para poder emprender, motivarse, tomar ideas de otros, trabajar en equipo o como una manera de ver a los posibles clientes o consumidores de sus productos o servicios.

Por otro lado, la palabra dinero puede indicar una clara asociación entre la actividad que hacen y el fin, que en muchos casos es generar ingresos y como una manera de salida al mercado de trabajo. Existen emprendedores que puedan realizar esta actividad como una salida creadora y beneficiosa para la persona para cumplir con sus intereses y aspiraciones personales. Pero este grupo da peso al dinero, como financiamiento o como ingreso, como motivación y también como razón de ser de su actividad emprendedora. En pocas palabras, uno de los temas más frecuentes que surgen en el diálogo con los emprendedores es el dinero.

Las diferencias entre emprendedores con y sin educación superior en cuanto al discurso son mínimas, pero no por ello menos importantes. Lo que muestran las frecuencias es que los emprendedores con educación superior piensan más en dinero y en ideas. Refleja

también una mayor preocupación por lo que piensan y en dónde se encuentran sus motivaciones, comparado con los emprendedores sin educación superior que piensan más en marketing, que es más una estrategia para generar y mantener clientes.

En el análisis de motivaciones se encuentran resultados interesantes, se observa que se asocian principalmente con el ingreso, apoyando lo que se mencionó anteriormente. Principalmente existen motivaciones desde fuera, como es el caso del ingreso y la que viene de otro trabajo. Con respecto a este último, las experiencias negativas de los emprendedores hacia sus trabajos anteriores han sido motivos suficientes para decidir comenzar un negocio, resulta significativo el testimonio de estos trabajos porque dan cuenta de un mercado laboral que no resulta atractivo para la juventud, tanto por el ingreso que pueden llegar a generar como la incertidumbre que hay sobre el futuro.

El análisis de la tabla de verdad muestra una configuración particular que, aunque no es determinante, sí da luz sobre las características necesarias para que un emprendimiento se consolide. Esta configuración es la falta de autofinanciamiento, o que el financiamiento que consiguen los emprendedores no viene de sus ahorros ni de su propio gasto y la presencia de una importante exposición a entornos de emprendimiento, puede ser en la familia, con amigos o en ambientes de trabajo o universitarios. Aunque esta configuración no es concluyente para hacer una generalización, resulta interesante que para que el emprendimiento crezca y se consolide deban existir estas dos condiciones.

Esta discusión resulta relevante para las políticas públicas y educativas que buscan fomentar el emprendimiento, desde este estudio se concluye que para hacerlo es necesario diseñar mecanismos de financiamiento efectivos que permitan invertir en pequeñas empresas, así como crear espacios en donde los jóvenes puedan conocer sobre emprendimientos exitosos y que se les dé la oportunidad de aprender de ellos.

Bibliografía

- Abarca, O. y Eduardo, J. (2018). Factores, condiciones y contexto en el emprendimiento cultural. *Nova Scientia*, 10 (20), 442 – 464.
<https://doi.org/10.21640/ns.v10i20.1081>
- Acosta, M. (2019) Impulso al emprendimiento en las instituciones de educación superior. *Revista Aletheia IEU Universidad*. 3(6). 1-27. Disponible en ieu.edu.mx.
- Agee, M. D., y Crocker, T. (2002). Parents, discount rate and the intergenerational transmission of cognitive skills. *Económica*. 69,143 - 154.
- Alcaraz, C., Chiquiar, D. y Salcedo, A. (2015). Informality and segmentation in the Mexican labor market. *Working Paper 25*. Banco de México.
- Almlund, M., Lee Duckworth, A., Heckman, J. J. y Kautz, T. (2011). Personality Psychology and Economics. En Campos Vázquez, R. (2016) *Inteligencia y Personalidad: Efectos en Movilidad Social y Resultados de Vida*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias
- Anger, S., y Heineck, G. (2010). Do smart parents raise smart children? The intergenerational transmission of cognitive abilities. *Journal of Population Economics*, 23, 1255-1282.
- Ariana, D. (2018). Pymes mexicanas, un panorama para 2018. *Forbes México*. Recuperado de [Pymes mexicanas, un panorama para lo que les espera en 2018 \(forbes.com.mx\)](http://forbes.com.mx)
- Auditoría Superior de la Federación. (2020). Evaluación número 1515-DS Evaluación de Política Pública de Atención para la Juventud. *Cámara de Diputados*
- Baffoe-Bonnie, J. (2003). Distributional assumptions and a test of the dual labor market hypothesis. *Empirical Economics*, 28(3), 461–478. doi:10.1007/s001810200141

- Bahrami, H., & Evans, S. (1995). Flexible re-cycling and high-technology entrepreneurship. *California Management Review*. 37(3), 62–89.
- Barrera, P., Navarrete, J. A. y Segura, E. (2021) Análisis del emprendimiento en México a través de datos panel. 25 Congreso Internacional de Ciencias Administrativas. UNAM
- Berger, E. S. C. (2016). Is Qualitative Comparative Analysis an Emerging Method? — Structured Literature Review and Bibliometric Analysis of QCA Applications in Business and Management Research. *FGF Studies in Small Business and Entrepreneurship*, 287–308. doi:10.1007/978-3-319-27108-8_14
- Berg-Schlosser y De Meur, D. (2009). Comparative Research Design: Case and Variable Selection en Rihoux, Benoît and Charles Ragin. *Configurational comparative methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and related techniques*, 19-32
- Bowles, S., Gintis, H. y Osborne, M. (2001). The determinants of learning: a Behavioral Approach. *Journal of Economic Literature*, 39 (4): 113-117. En Campos Vázquez, R. (2016) Inteligencia y Personalidad: Efectos en Movilidad Social y Resultados de Vida. *Centro de Estudios Espinosa Yglesias*.
- Cabeza-Ramírez, L. J., Sánchez Cañizares, S. M. y Fuentes-García, F. J. (2018). Characterization of the classics of entrepreneurship (1968-2016). An analysis based on Web of Science. *Revista Española de Documentación Científica*, 41 (2): e202. <https://doi.org/10.3989/redc.2018.2.1488>
- Campos Vázquez, R. (2016). Inteligencia y Personalidad: Efectos en Movilidad Social y Resultados de Vida. *Centro de Estudios Espinosa Yglesias*
- Carnoy, M. (1982). Economía y Educación. En Valle, A. (2010) Educación universitaria y empleo: algunos casos exitosos de administradores y físicos de la UNAM. *Educación Superior Contemporánea*.

- Carpenter A. y Wilson, R. (2022). A systematic review looking at the effect of entrepreneurship education on higher education student. *The International Journal of Management Education*, (20) 2. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100541>.
- Cattel, R. B. (1965). The scientific analysis of personality. *Aldine Publishing Co*.
- Cervone, D. y Pervin, L. (2013). Personality: Theory and Research. *John Wiley y Sons*
- Chavarín, R. Los grupos económicos en México a partir de una tipología de arquitectura y gobierno corporativos. *El Trimestre Económico*. 78 (1), 195-234
- Chetty, R., Friedman, J., Hilger, N., *et al.* (2011). How does your Kindergarden affects your earnings? Evidence from proyect STAR. *Quarterly Journal of Economics*. 126, 1593 - 1660
- Cobb – Clark, D. y Tan, M. (2011). Non-Cognitive Skills, Occupational Attainment and Relative Wages. *Labour Economics*. 18, 1-13
- Corak, M. (2013). Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. *Journal of Economic Perspectives*, 27, 79-102.
- Cota, Y. y Navarro, A. (2016). Análisis del concepto de empleo informal en México. *Análisis Económico*. 31 (78), 125-144. En Martínez, G., Silva, F. y Juárez, A. (2022). Economía informal: Descripción conceptual y mirada al contexto Mexicano. *Telos: revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 24 (2), 256-271. DOI: www.doi.org/10.36390/telos242.04
- Cresswell, J. (2015). A Concise Introduction to Mixed Methods Research. *Thousand Oaks: Sage*.
- Cueli, J., Reidl, L., Martí, T. y Michaca P. (2008). Teorías de la Personalidad. *Trillas*
- De la Garza, E. (1998). El concepto de economía y su transformación. En Ciencia económica: transformación de conceptos, compilado por E. de la Garza Toledo, México: Siglo XXI Editores. 3-32.

- De la Garza, E. (2010). Hacia un concepto ampliado del trabajo. *Anthropos*.
- De la Garza, E. (2001). Subjetividad, cultura y estructura. *Iztapalapa* 21, 50. 83-104
- De la Garza, E. (2011). Trabajo no clásico: organización y acción colectiva. *Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa*.
- Deiss, R. J., y Wen, J. (2014). The role of the curriculum in promoting entrepreneurship in higher education. *Journal of Business Research*, 67. 179-185.
- Del Campo, O. y Salcines, J. V. (2008). El valor económico de la educación a través del pensamiento económico del siglo XX. *Revista de Educación Superior*. 37 (147). 45-61.
- Della Giusta, M. (2001). Redes sociales y la creación de capital social. *Trabajo* 2, 4. 35-66
- Demografía de los Negocios (2019-2020). Recuperado de [Demografía de los Negocios \(inegi.org.mx\)](http://inegi.org.mx)
- Días, J. J., Arias, O., y Tudela, D. V. (2013). Does Perseverance pay as much as being smart? The returns of cognitive and non-cognitive skills in Urban Peru. *Mimeo*.
- Espinosa, M., Paz, Y., Sánchez, F. y Maceda, A. (2022). Impacto de la pandemia COVID-19 en las empresas mexicanas, el desempleo resultante y los emprendimientos por necesidad. En M. T. Espinosa Espíndola (Ed.), *La gran Reconstrucción de Empresa y Sociedad* (pp. 153-174). Universidad Tecnológica de la Mixteca.
- Fernández-Huerga, E. (2010). La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas a futuro. *Investigación Económica*. 49 (273). 115-150
- Fernández-Huerga, F. (2010). La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro. *Investigación económica*. 273, 115-150

- Forni, P. y De Grande, P. (2020). Triangulación y métodos mixtos en las ciencias sociales contemporáneas. *Revista Mexicana de Sociología*. 1.
- Fuhrman, S. H. (2013). *The Politics of Education Policy*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Gaete Quezada, R. (2014). Reflexiones sobre las bases y procedimientos de la Teoría Fundamentada. *Ciencia, Docencia y Tecnología*, 25 (48), 149-172
- García, A. M. y Martínez, P. (2020). ¿Cuál es el camino después de la pandemia por COVID-19? En Medel C., Rodríguez A., Jiménez, G. y Martínez R. (Coords.) (2020) México ante el COVID-19: acciones y retos. *Universidad Autónoma Metropolitana*.
- Global Entrepreneurships Monitor (GEM). (2022) 2021/2022 Global Report. Opportunity Amid Disruption. *Babson College*
- Global Entrepreneurships Monitor (GEM). (2023) 2022/2023 Global Report. Adapting to a “New Normal”. *Babson College*
- Goldberg, L. R. (1990). An Alternative “Description of Personality”: The Big-Five Factor Structure. *Personality Processes and Individual Differences*
- González, E. y Salgado, C. (2016). Impacto de los programas de movilidad internacional en la adquisición de competencias académicas para el ingreso al mercado laboral: México. *Revista Iberoamericana para la investigación y del Desarrollo Educativo*. 13, 514-534
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. En Martínez, G., Silva, F. y Juárez, A. (2022). Economía informal: Descripción conceptual y mirada al contexto Mexicano. *Telos: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 24 (2), 256-271. DOI: www.doi.org/10.36390/telos242.04

- Fayolle, A. (2013). Personal views on the future of entrepreneurship education. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25:7-8, 692-701, DOI: 10.1080/08985626.2013.821318
- Fayolle, A., Gailly, B. y Lassas-Clerc. (2006). Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: a new methodology. *Journal of European Industrial Training*. 30(9), 701-720
- Ibarra-Olivo, E. Acuña, J. y A. Espejo. (2021). Estimación de la informalidad en México a nivel subnacional, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2021/19), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (IILSEN) (2002). Micro, Pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática. Senado de la República.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2022). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Desocupación (inegi.org.mx)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2023). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE): Indicadores de Ocupación y Empleo. México: INEGI.
- Kahneman, D. (2018). Pensar rápido, pensar despacio. *Debolsillo*.
- Kahneman, D., y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 2, 263-291. doi:10.3982/ECTA2638
- Landström, H. y Benner, M. (2010). Entrepreneurship research: a history of scholarly migration. In: *Historical foundations of Entrepreneurship Research*, pp. 15-45. <https://doi.org/10.4337/9781849806947.00008>
- Landström, H., Harirchi, G. y Åström, F. (2012). Entrepreneurship: Exploring the knowledge base. *Research Policy*, 41 (7), 1154-1181. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2012.03.009>

- Margulis, M. y Urresti, M. (1998). La construcción social de la condición de juventud. *Siglo del Hombre Editores*.
- Micheli-Thiri6n, J., y Valle-Z6rate, J. E. (2020). El sendero del cambio estructural en el Baj6o: Terciarizaci6n econ6mica y digitalizaci6n. *Investigaci6n y Ciencia de la Universidad Aut6noma de Aguascalientes*, 81, 82-93.
- Neck, H. M., y Greene, P. G. (2011). Entrepreneurship education: What is it and how can it be improved? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1, 76-95.
- Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M. (2017). The causal relation between entrepreneurial ecosystem and productive entrepreneurship: a measurement framework. *J Technol Transf*, 43, 640–673 (2018). <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9628-2>
- Nyhus, E., y Pons, E. (2002). The effects of personality on earnings. *Journal of Economic Psychology*, 26 (3), 363-384.
- Ocegueda, M. T., Pimienta, R. B. y Mungaray, A. (2022). Educaci6n superior, industria y crecimiento econ6mico en M6xico: Un Reto Pendiente en la Agenda Econ6mica del Pa6s. *Revista de la Educaci6n Superior*, 51, 131 – 152
<https://doi.org/10.36857/resu.2022.201.2024>
- OECD (2022). Employment rate by age group (indicator). Employment - Employment rate by age group - *OECD Data* doi: 10.1787/084f32c7-en
- OECD (2022). Entrepreneurship Policy Framework and Implementation Guidance. *OECD Publishing*.
- Organizaci6n de las Naciones Unidas. (2021). Objetivos de Desarrollo Sostenible.
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/>

- Organización Internacional para la Juventud en Iberoamérica (OIJ). (2018)
Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica. Organización Internacional de la Juventud
- Ortiz, D. A. y Rodríguez, L. J. (2023). Índice de Vulnerabilidad al Desempleo en México: efectos de la pandemia por covid-19. *Economía, Sociedad y Territorio*, 23(71), 309-338. <https://doi.org/10.22136/est20231862>
- Pérez, L., Parda, D. y Pérez, J. (2019) Emprendimiento y resiliencia: mitos y realidades referente: entidad no gubernamental en el área de emprendimiento. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 3(9), 49 – 65.
- Piore, M. (1983). Los fundamentos tecnológicos del dualismo y la discontinuidad. En Valle, A. (2010) Educación universitaria y empleo: algunos casos exitosos de administradores y físicos de la UNAM. *Educación Superior Contemporánea*.
- Poder Ejecutivo del Estado de Querétaro (2021) Programa Estatal para el Desarrollo Integral de la Juventud Queretana (PRODEJUQ)
- Pries, L. (1997). Teoría sociológica del mercado de trabajo. *Iztapalapa* 42. 71-98
- Programa de promoción de la Formalización en América Latina y el Caribe (FORLAC)/Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2014). El empleo informal en México, situación actual, políticas y desafíos *Organización Internacional del Trabajo*.
- Quintana, E. (2014). Las confusas cifras de los informales en México. Opinión, *El Financiero*, 19/06/2014, México.
- Ragin, C.C. (2006). Set relations in social research: Evaluating their consistency and coverage. *Political Analysis*, 14(3), 391-310.

- Rincón, E. L. y Añez, C. A. (2016). El empresario como agente innovador del desarrollo económico: la visión de Joseph Alois Schumpeter. *Revista Electrónica de Ciencia y Tecnología del Instituto Universitario de Tecnología de Maracaibo*. 2(1).
- Roberts-Clark, W., Gilligan, M. J. y Golder, M. (2006). A Simple Multivariable Test for Asymmetric Hypotheses. *Political Analysis*, 14 (3), 311-331
- Rodríguez Lozano, G. y Calderón Díaz, M. (2015). La economía informal y el desempleo: el caso de la ciudad de Bucaramanga (Colombia). *Innovar*, 25(55), 41-58. doi: 10.15446/innovar.v25n55.47195.
- Roundy, P. T., Bradshaw, M. y Brockman, B. K. (2018). The emergence of entrepreneurial ecosystems: a complex system approach. *Journal of Business Research*. 86, 1-10
- Secretaría de Educación Pública (2013). Panorama de las instituciones de educación superior en México. México: Subsecretaría de Educación Superior.
- Shane, S. y Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25 (1), 217-226.
<https://doi.org/10.5465/AMR.2000.2791611>
- SoyEntrepreneur (2014). La SE lanza nueva clasificación para las Pymes.
SoyEntrepreneur.com
- Spilling, O. R. (1996). The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a mega-event. *Journal of Business Research*, 36(1), 91–103
- Sternberg, R., Bloh, J. y Coduras, A. (2019). A new framework to measure entrepreneurial ecosystems at the regional level. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 63(2-4), 103-117. <https://doi.org/10.1515/zfw-2018-0014>
- Torres, L. (2014). Sistema Lerma: una visión política en la gestión pública del agua, ¿solución Estatal o Federal?

- United Nations [UN] (2017). Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development. *New York: United Nations.*
- Valencia, K., Rojas, M. M. y Corichi, A. (2022). Problemas de los nanoempresarios en la pandemia. Un análisis factorial exploratorio. *VinculaTégica EFAN*, 9 (1), 193-202. DOI: <https://doi.org/10.29105/vtga9.1-198>
- Valencia, P. A., & Taboada, J. E. (2022). Management of Research and Innovation Projects under the Triple Helix Model. *TECHNO REVIEW. Revista Internacional De Tecnología, Ciencia Y Sociedad*, 11(5), 1–17. <https://doi.org/10.37467/revtechno.v11.4466>
- Valle, A. (2010). La educación universitaria y el empleo: algunos casos de éxito de administradores y físicos de la UNAM. *Educación superior contemporánea*
- Vallmitjana, N. (2014). *La actividad emprendedora de los graduados IQS*. Barcelona: Universitat Ramon Llull.
- Van de Ven, A. H. (1993). The development of an infrastructure for entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8, 211–230.
- Villalobos, G. y Pedroza, R. (2009). Perspectiva de la teoría del capital humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico. *Tiempo de educar*. 10 (20), 272-306.
- Wagemann, C. (2012). *¿Qué hay de nuevo en el Método Comparado?: QCA y el análisis de los conjuntos difusos*. *Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública*, 51 - 75
- Wompner, F. H. (2012). El emprendimiento como factor de movilidad social. *Nómadas. Critical Journal of Social and Juridical Sciences*, 36(4).
- World Bank (2019). *Doing Business 2020: Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 190 Economies*. Washington, DC: World Bank.

Anexo

A continuación, se presentan los instrumentos a utilizar para evaluar a emprendedores y a expertos según los requerimientos que ya se explicaron en el apartado metodológico.

Entrevista a emprendedores

Folio:

Edad:

Sexo:

Estado civil:

Número de dependientes:

Último grado escolar:

El objetivo de la siguiente entrevista es evaluar los factores psicológicos e individuales que influyen en el surgimiento y mantenimiento de la actividad emprendedora en jóvenes. Se indagará sobre su motivación y actitudes hacia el emprendimiento, el tiempo que le han dedicado a su actividad, su exposición a entornos de emprendimiento, las fuentes de financiamiento, su percepción de las políticas públicas en diferentes niveles, el trayecto de su actividad y la influencia de la educación en la creación y mantenimiento del emprendimiento.

Con los resultados se pretende hacer un análisis que explique la relación entre estos factores y la creación de nuevas empresas. Se hace énfasis en el impacto de la educación para

modificar la percepción sobre el emprendimiento y el impulso a esta actividad tanto en un aspecto técnico como psicológico.

Datos generales sobre el emprendimiento

1. ¿Cuál es el nombre de tu marca y a qué es lo que hacen?
2. ¿Hay otros dueños o socios?
3. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando?
4. ¿En qué ciudad estás trabajando?
5. Además de emprender, ¿tienes otro trabajo?

Motivación

La motivación se refiere al impulso que tiene una persona para lograr una meta específica, lo que significa que, si una persona no está motivada, es menos probable que tenga éxito en su emprendimiento. De esta manera resulta fundamental profundizar en lo que motiva a un emprendedor a tomar riesgos y alcanzar objetivos concretos para gestionar un negocio con todo el trabajo que implica.

6. ¿Qué te motivó a emprender cuando iniciaste?
7. ¿Qué te sigue motivando a emprender?
8. ¿Empezar un nuevo negocio es una buena oportunidad?
9. ¿Decidiste emprender aun teniendo otras opciones?

Actitud hacia el emprendimiento

Las actitudes se refieren a las disposiciones mentales de una persona hacia un objeto, persona, idea o evento en particular. En este caso, las actitudes hacia el emprendimiento se refieren a las disposiciones que se tienen para significar el emprendimiento de manera particular, positiva, para poder comenzar y mantener la actividad. Las actitudes tienen que ver con los valores hacia el objeto que se presenta y cómo lo entiende desde la subjetividad y la experiencia.

10. ¿Qué significa para ti emprender?

11. ¿Ves riesgos en empezar un nuevo negocio? ¿cuáles?
12. Antes de emprender, ¿cuál era tu actitud hacia las personas que emprenden? ¿ha cambiado tu percepción?

Percepción sobre el emprendimiento

La percepción sobre el emprendimiento se refiere a los elementos percibidos sobre el emprendimiento y su importancia para realizar su actividad, como las herramientas que son necesarias, las dificultades y elementos de valor que motivan o desmotivan la toma de decisiones en el emprendimiento.

13. ¿Qué tan fácil o difícil consideras que es empezar tu propio negocio? ¿por qué?
14. ¿Qué tecnologías usas en tu emprendimiento? ¿qué tan importantes son?

Exposición a entornos de emprendimiento

La exposición a entornos de emprendimiento se refiere a qué tan cercano ha estado la persona a emprendedores y cómo influyeron en él o ella. También se refiere a los escenarios que en algún momento ha frecuentado donde se fomente una actitud emprendedora. Las preguntas que se presentan a continuación permiten explorar la exposición a entornos que han motivado a la persona a emprender o que han influido en la toma de decisiones, incluso si el aprendizaje técnico se ha dado en estos espacios para formar y mantener un nuevo negocio.

15. ¿Conoces a alguna persona cercana ha emprendido antes que tú? ¿por cuánto tiempo?
16. Durante la universidad, ¿dirías que existía un entorno para emprender? ¿por qué?
17. ¿Consideras que existe una cultura del emprendimiento alrededor de ti?

Tiempo de emprendimiento

El tiempo de emprendimiento se refiere tanto a los años que ha invertido en su emprendimiento como las horas que le dedica a la semana. El primero funciona para ubicar

la fase de emprendimiento en que la persona se encuentra mientras que el segundo nos habla del tiempo disponible que tiene para mantener y hacer crecer su negocio por semana.

18. Tiempo que ha dedicado al emprendimiento (años)
19. Tiempo que dedica a su emprendimiento a la semana (horas)
20. ¿Cuáles son los planes para tu negocio en los siguientes 6 meses? ¿y en 5 años?

Fuente de financiamiento

Las fuentes de financiamiento nos hablan del acceso a recursos que puede tener un joven para emprender un negocio. En este apartado se profundiza sobre la fuente de financiamiento, lo que nos habla de la posibilidad de hacer crecer un negocio a un ritmo específico y de los capitales con lo que el joven cuenta. Se divide conceptualmente el financiamiento en dos: ahorros propios u otros. Los otros se refieren a que se ha financiado por medio de una institución, un préstamo u herencia, esta separación va en línea con los criterios utilizados para la Metodología Cualitativa Comparada.

21. ¿Cuál es tu principal fuente de financiamiento? ¿ha habido cambios?
22. ¿Qué fuentes de financiamiento conoces?
23. ¿Has intentado financiar tu emprendimiento de otra manera? ¿cuál?
24. ¿En el futuro piensas utilizar otras formas de financiarte?

Educación

El factor más importante en el que se pretende indagar es en el educativo. La educación incluye toda una gama de medios complementarios por los cuales se transmiten el conocimiento, los valores y las especializaciones, y se modifican los patrones de comportamiento. En este caso se busca indagar sobre el papel de la educación superior en la aparición y mantenimiento de la actividad emprendedora en jóvenes.

25. ¿Lo que sabes sobre tu negocio, cómo y dónde lo has aprendido?
26. En donde estudiaste ¿hubo algún impulso al emprendimiento? ¿cuál?

27. ¿Cómo ha sido tu proceso de aprendizaje para emprender?
28. ¿Qué habilidades consideras más importantes para emprender? ¿cómo las conseguiste?
29. ¿Ha influido la educación superior en tu forma de emprender? ¿de qué manera?
30. ¿Qué hace falta para que tu emprendimiento sea más exitoso?

Percepción de las políticas públicas internacionales, nacionales y locales

Se busca explorar la percepción que tienen los jóvenes sobre las políticas y programas existentes para apoyar el emprendimiento a nivel internacional, nacional y local. Con ello se busca discutir la efectividad de estos programas y si cumplen o no con los objetivos que se plantean.

31. ¿Conoces algún programa internacionales, nacionales y locales que apoye al emprendimiento?
32. Si conoces alguno, ¿has recibido apoyo?
33. ¿Has buscado por tu cuenta apoyos de instituciones?

Percepción sobre su trayecto

La percepción sobre el trayecto a emprender ayuda a explicar el proceso de toma de dediciones para emprender un nuevo negocio, las trayectorias se relacionan con las motivaciones, actitudes, experiencias, educación y otros elementos importantes que se relacionan para dar una explicación más completa.

34. ¿Cómo ha sido el trayecto para emprender?

Entrevista a expertos

Nombre:

Sexo:

Folio:

Edad:

Escolaridad:

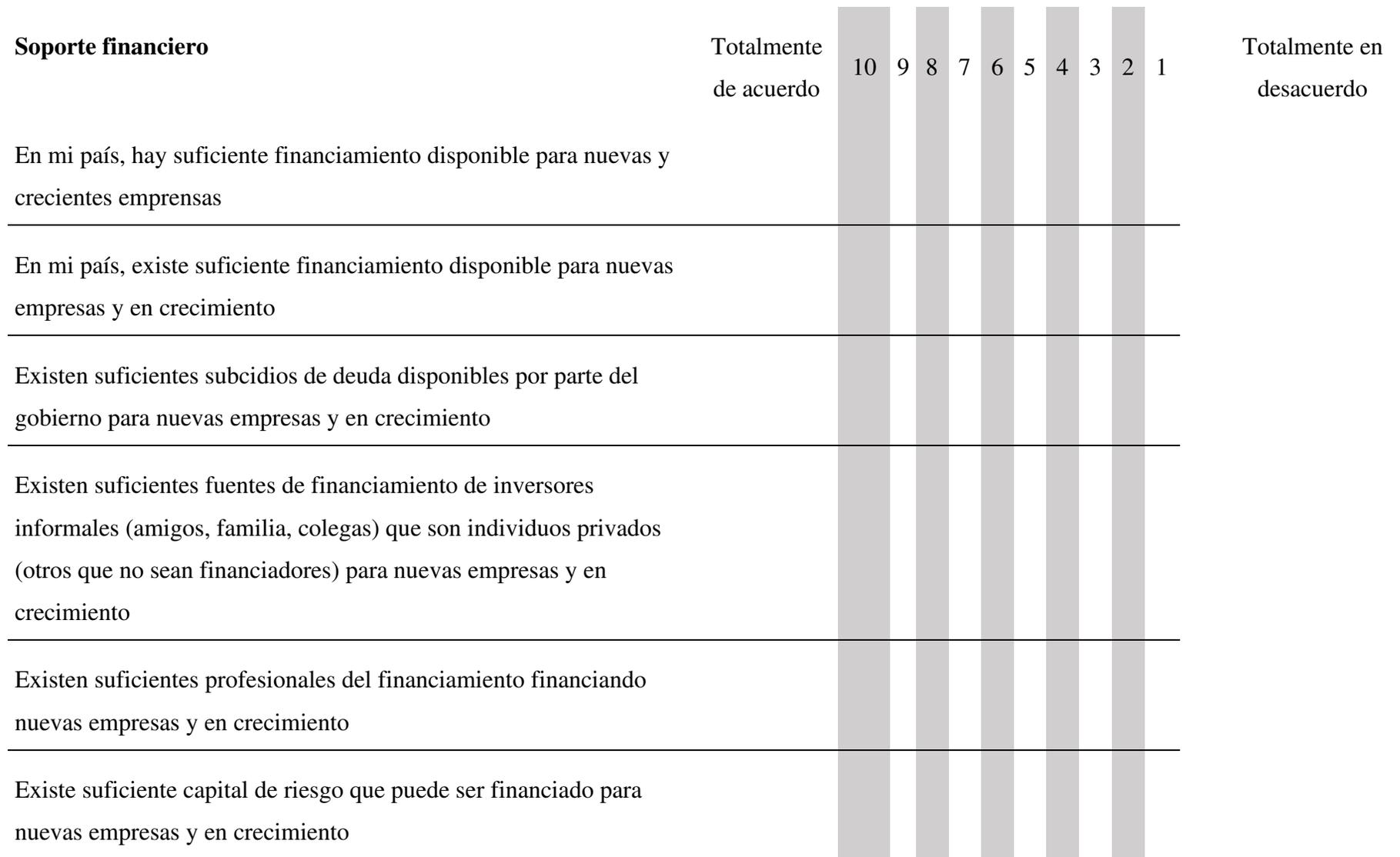
Principal ocupación:

Primera parte: encuesta

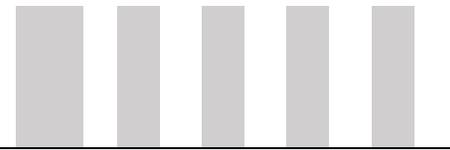
Instrucciones:

A continuación, se presentan afirmaciones sobre diferentes áreas de los ecosistemas de emprendimiento, marca con una **x** qué tan de acuerdo o en desacuerdo estás de acuerdo con tu experiencia sobre la situación de emprendimiento en México

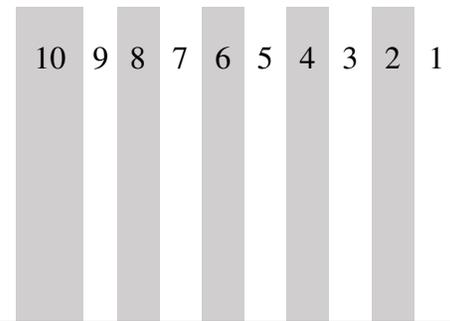
Soporte financiero



Existe suficiente inversión desde la iniciativa privada para las nuevas empresas y en crecimiento



Existe suficiente recaudación de fondos de inversión colectivo (crowdfunding) para nuevas empresas y en crecimiento

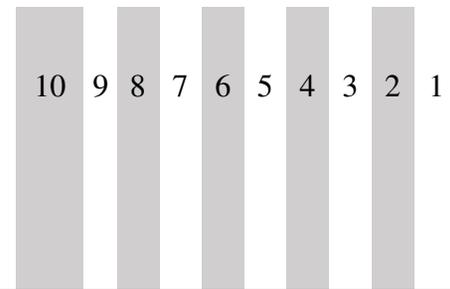


Políticas gubernamentales

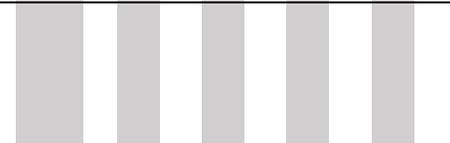
Totalmente de acuerdo

Totalmente en desacuerdo

Las políticas gubernamentales favorecen consistentemente a la creación de nuevas empresas



El apoyo a nuevas empresas y en crecimiento es prioridad para la política pública a nivel nacional



El apoyo a nuevas empresas y en crecimiento es prioridad para la política pública a nivel local

Los impuestos no son una carga para las nuevas empresas y en crecimiento

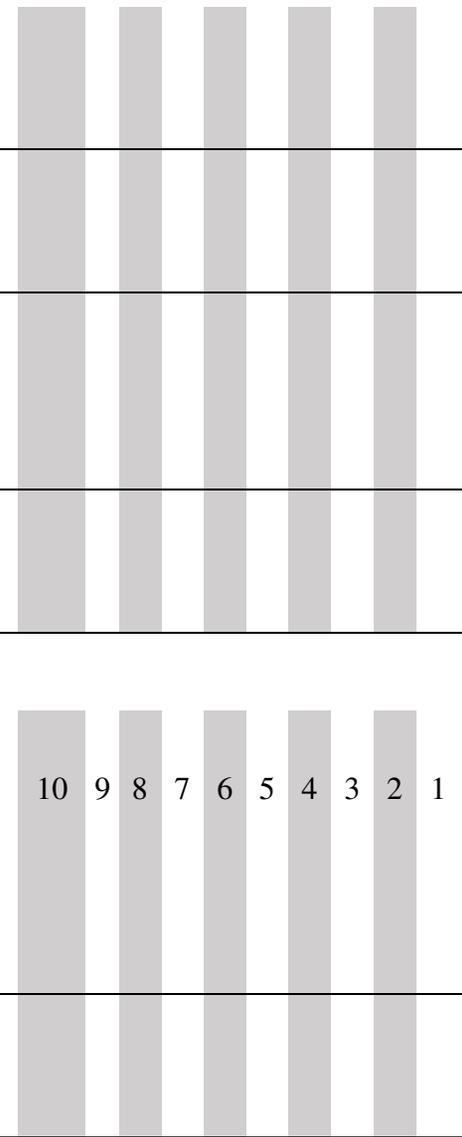
Impuestos y otras regulaciones gubernamentales son aplicadas de manera predecible y consistente a las nuevas empresas y en crecimiento

Afrontar la burocracia gubernamental, regulaciones y licencias necesarias no son excesivas para crear o hacer crecer una empresa

Programas gubernamentales

Una gran cantidad de asistencia gubernamental puede obtenerse por medio de un solo organismo

Parques de ciencia e incubadoras de emprendimiento proveen de soporte eficiente a nuevos y crecientes empresarios



Existe un adecuado número de programas gubernamentales para nuevas empresas y en crecimiento

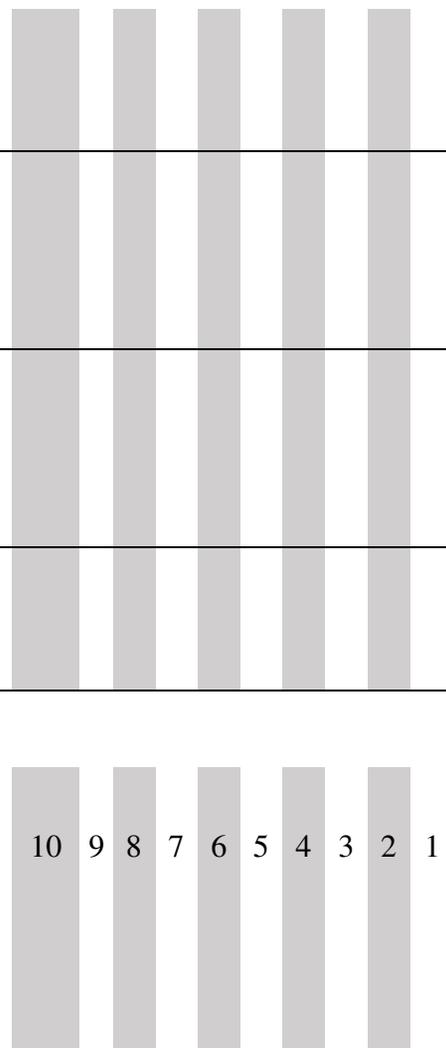
Los trabajadores de los organismos gubernamentales son competentes y efectivos apoyando a nuevas empresas y en crecimiento

Casi cualquier persona que busque apoyo de programas gubernamentales para crear y hacer crecer empresas pueden encontrarlo

Los programas gubernamentales tienen como objetivo apoyar a las nuevas empresas y en crecimiento

Educación y capacitación

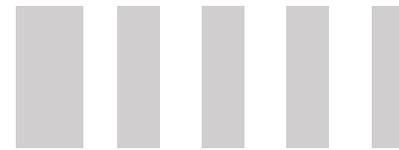
Las universidades proveen buena y adecuada preparación para crear o hacer crecer una empresa



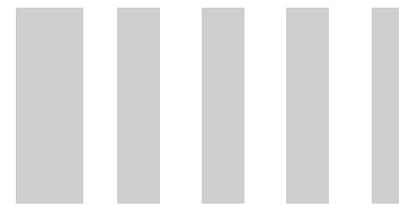
Totalmente de acuerdo

Totalmente en desacuerdo

Existe un nivel enseñanza adecuado de negocios y gerencia para crear y hacer crecer una empresa



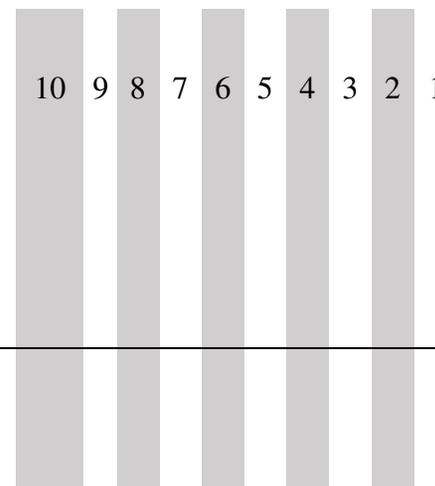
El sistema de educación vocacional, profesional y de educación continua provee buena y adecuada preparación para crear y hacer crecer una empresa



Transferencia de investigación y desarrollo

La nueva tecnología, ciencia y otras áreas del conocimiento se transfieren de manera eficiente desde las universidades y la investigación pública hacia nuevas empresas y en crecimiento.

Totalmente de acuerdo



Totalmente en desacuerdo

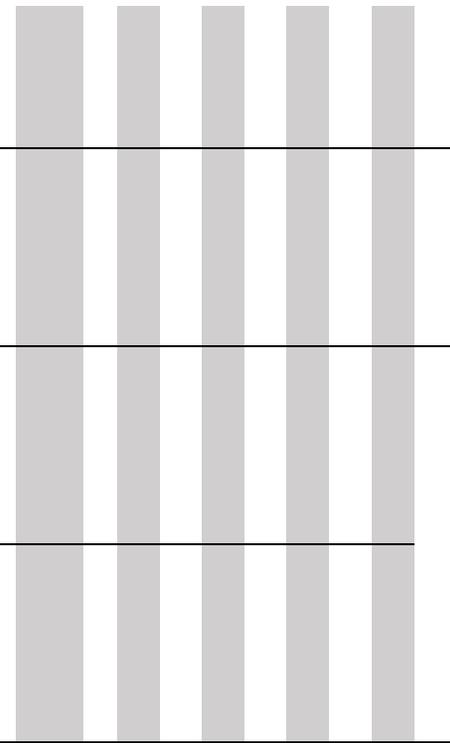
Nuevas empresas y en crecimiento tienen acceso a la nueva tecnología e investigación como a las grandes empresas establecidas

Nuevas empresas y en crecimiento pueden costear las últimas tecnologías disponibles

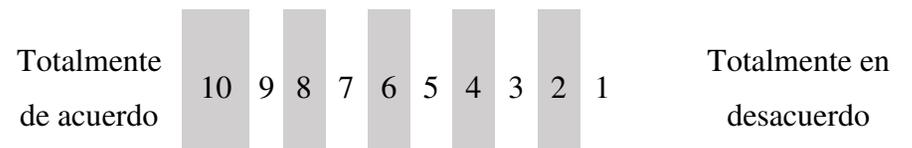
Existen subsidios del gobierno adecuados para la adquisición de nuevas tecnologías por parte de las nuevas empresas y en crecimiento

La base de ciencia y tecnología apoya de manera eficiente la creación de nuevas empresas basadas en tecnología de clase mundial en al menos un área

Existe un buen apoyo disponible para que los ingenieros y científicos comercialicen sus ideas a través de empresas nuevas y en crecimiento



Capacidad de emprendimiento



Hay suficientes contratistas, proveedores y consultores para apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden afrontar los costos de utilizar contratistas, proveedores y consultores.

Es fácil para las empresas nuevas y en crecimiento conseguir buenos contratistas, proveedores y consultores.

Es fácil para las empresas nuevas y en crecimiento obtener buenos servicios legales y contables profesionales.

Es fácil para las empresas nuevas y en crecimiento obtener buenos servicios bancarios (cuentas corrientes, transacciones de divisas, crédito y similares)

Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un año a otro.

Los mercados de bienes y servicios de empresa a empresa cambian drásticamente de un año a otro.

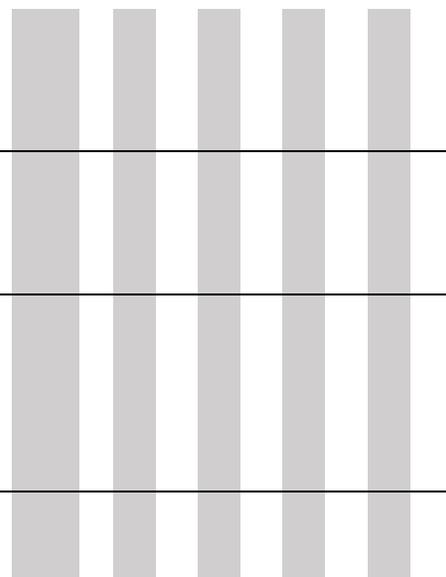


Las empresas nuevas y en crecimiento pueden ingresar fácilmente a nuevos mercados.

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden pagar el costo de entrada al mercado

Las empresas nuevas y en crecimiento pueden ingresar a los mercados sin ser bloqueadas injustamente por empresas establecidas.

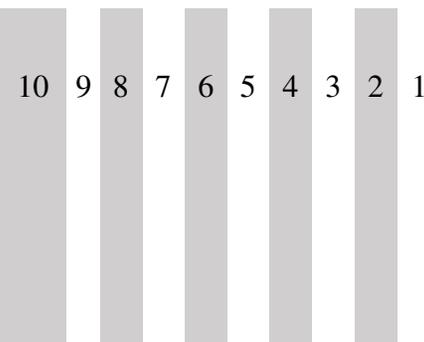
La legislación antimonopolio es efectiva y bien aplicada



Clima económico

La infraestructura física (carreteras, servicios públicos, comunicaciones, eliminación de desechos) proporciona un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento

Totalmente de acuerdo



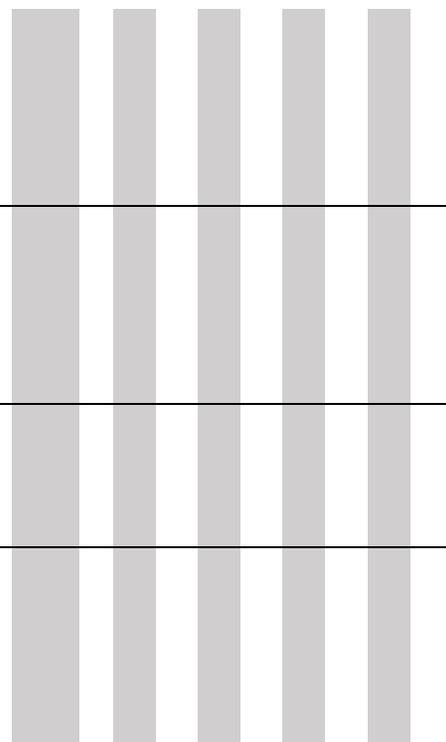
Totalmente en desacuerdo

No es demasiado costoso para una empresa nueva o en crecimiento obtener un buen acceso a las comunicaciones (teléfono, Internet, etc.)

Una empresa nueva o en crecimiento puede obtener un buen acceso a las comunicaciones (teléfono, Internet, etc.) en aproximadamente una semana

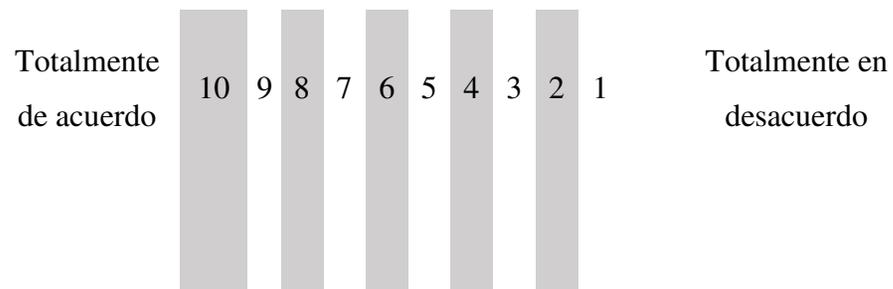
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden pagar el costo de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado)

Las empresas nuevas o en crecimiento pueden obtener un buen acceso a los servicios públicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado) en aproximadamente un mes



Normas sociales y culturales

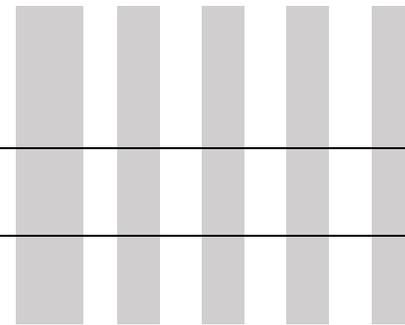
La cultura nacional es un gran apoyo para el éxito individual logrado a través de los propios esfuerzos personales



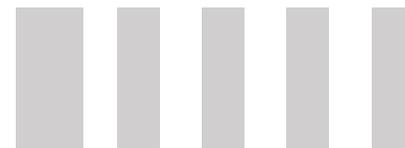
La cultura nacional enfatiza la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal

La cultura nacional fomenta la toma de riesgos empresariales

LA cultura nacional fomenta la creatividad y la innovación

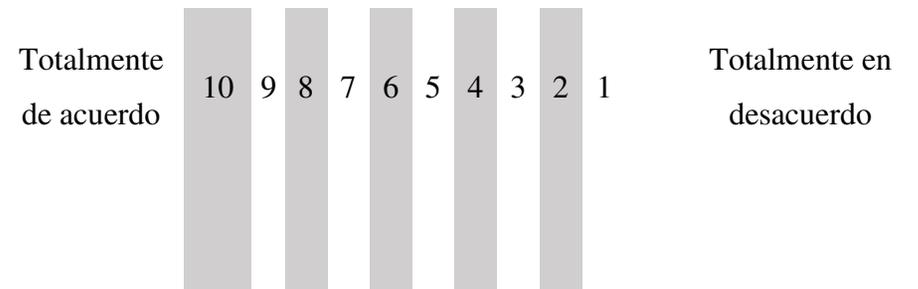


La cultura nacional enfatiza la responsabilidad que tiene el individuo (más que el colectivo) en el manejo de su propia vida



Corrupción

Las asociaciones de empresas familiares han sido muy importantes para promover las condiciones de las empresas familiares.



Existen leyes y reglamentos específicamente para promover la sucesión y la transferencia de una empresa familiar a la siguiente generación.

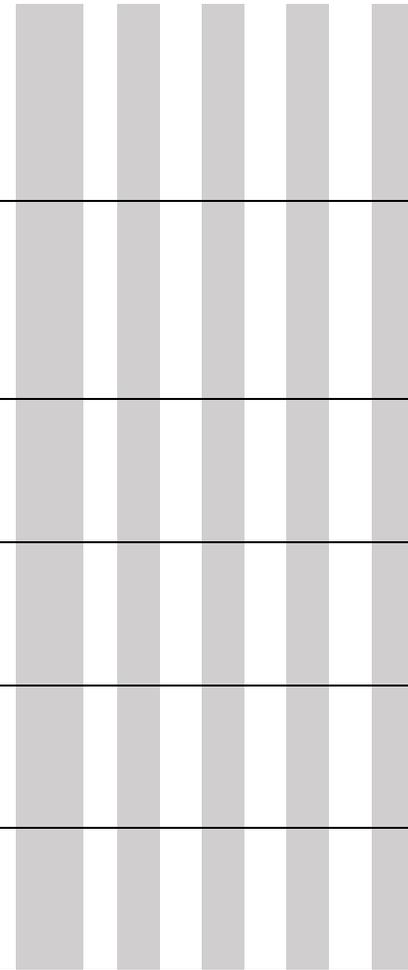
La sucesión y la transferencia de una empresa familiar a la siguiente generación a menudo cuentan con la ayuda de expertos legales y otros profesionales con experiencia en empresas familiares

Las personas confían más en empresas familiares que en empresas no familiares

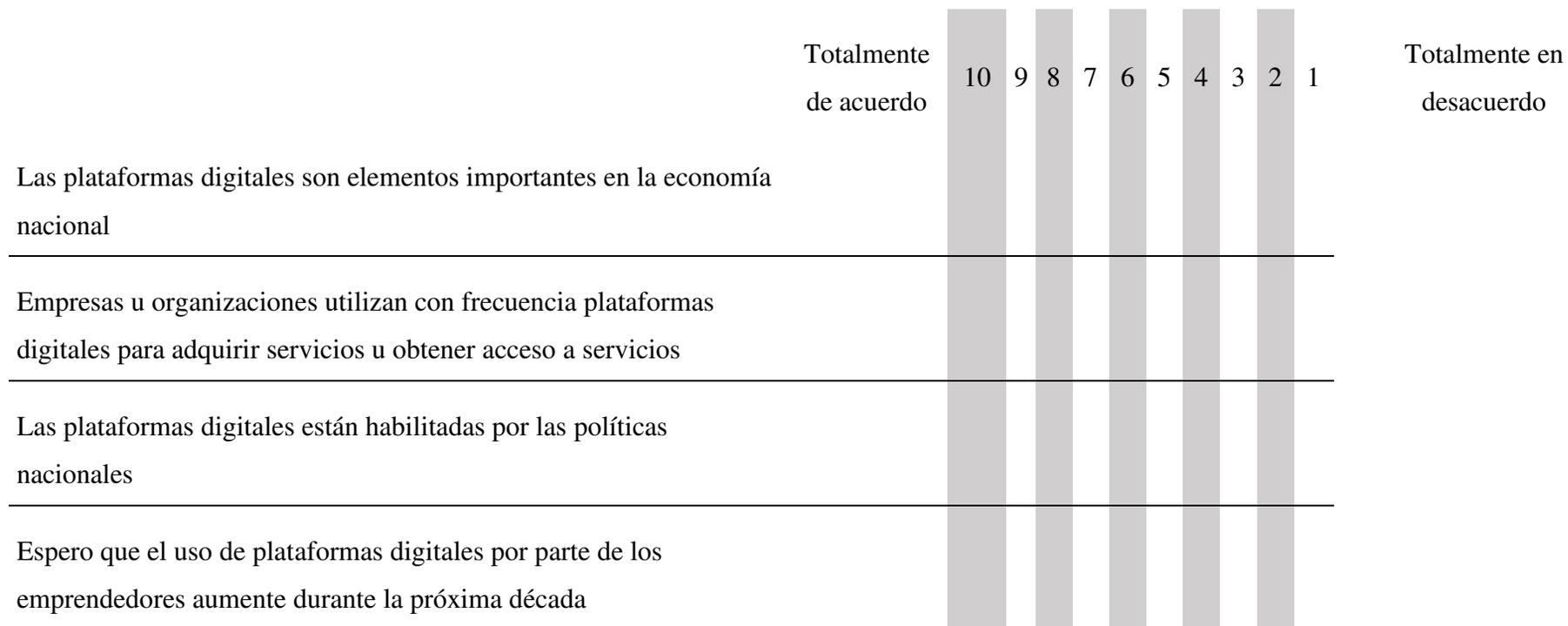
Existen leyes y regulaciones para promover a un familiar dentro de la empresa

Las empresas familiares están bien soportadas por las políticas y programas públicos

Las personas creen que las empresas se manejan mejor por profesionales que por miembros familiares



Internacionalización



Segunda parte: preguntas abiertas

Instrucciones: contesta libremente según cada pregunta

1. ¿Cuál consideras que es el factor más importante que **impide** iniciar o hacer crecer un emprendimiento en México?
2. ¿Cuál consideras que es el **segundo** factor más importante que **impide** iniciar o hacer crecer un emprendimiento en México?
3. ¿Cuál consideras que es el **tercer** factor más importante que **impide** iniciar o hacer crecer un emprendimiento en México?
4. ¿Cuál consideras que es el factor más importante que **fomenta** iniciar o hacer crecer un emprendimiento en México?
5. ¿Cuál consideras que es el **segundo** factor que **fomenta** iniciar o hacer crecer un emprendimiento en México?
6. ¿Cuál consideras que es el **tercer** factor que **fomenta** iniciar o hacer crecer un emprendimiento en México?
7. Escribe una **primera** recomendación para fomentar el emprendimiento en México
8. Escribe una **segunda** recomendación para fomentar el emprendimiento en México
9. Escribe una **tercera** recomendación para fomentar el emprendimiento en México

Llegamos al final

¡Gracias por tu participación!

Nombre del estudiante

Responsable del proyecto

Harry Leo Franz Gómez

Nombre del

Director de tesis:

Dr. Juan Manuel Godínez Flores